

НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО

ДО 210-РІЧЧЯ УНІВЕРСИТЕТУ
і 70-РІЧЧЯ КАФЕДРИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

**НЕМАТЕРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА:
УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ
І ВИКОРИСТАННЯМ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ**

Монографія

За редакцією доктора економічних наук,
професора *Л. С. Шевченко*

Харків
«Право»
2014

УДК 330(477)
ББК 65.9(4УКР)
Н50

*Рекомендовано до опублікування вченою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 11 від 27 червня 2014 р.)*

Автори монографії:

Л. С. Шевченко – доктор економічних наук, професор (керівник авторського колективу) – передмова, розділ 4; *О. А. Гриценко* – доктор економічних наук, професор – підрозд. 8.2; підрозд. 8.3 (у співавт. з О. В. Овсієнко); *Т. М. Камінська* – доктор економічних наук, професор – розділ 5; *С. М. Макуха* – доктор економічних наук, професор – підрозд. 3.5; *О. С. Марченко* – доктор економічних наук, професор – підрозд. 1.1 (у співавт. з О. О. Набатовою); підрозділи 1.2–1.4, розділ 6; *Л. В. Нечипорук* – доктор економічних наук, професор – підрозд. 3.4; *К. Г. Губін* – кандидат економічних наук, доцент – розділ 7; *Г. Ю. Дарногих* – кандидат економічних наук, доцент – підрозд. 1.5; *О. М. Левковець* – кандидат економічних наук, доцент – підрозділи 3.1–3.3; *О. О. Набатова* – кандидат економічних наук, доцент – підрозд. 1.1 (у співавт. з О. С. Марченко); розділ 2; *О. В. Овсієнко* – кандидат економічних наук, доцент – підрозд. 8.1; підрозд. 8.3 (у співавт. з О. А. Гриценко); *О. О. Чуприна* – кандидат економічних наук, доцент – розділ 9; *В. В. Колроленко* – кандидат економічних наук – підрозд. 3.6.

Рецензенти:

Є. М. Воробйов – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна;

О. Є. Попов – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця;

В. М. Соболев – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики, обліку та аудиту Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2014. – 404 с.

ISBN 978-966-458-667-9

Монографія містить політико-економічне дослідження особливостей формування та використання інтелектуального капіталу в умовах розвитку нематеріальної економіки. Розкрито особливості нематеріальної економіки; зміст, види і взаємозв'язок знань та інформації як пріоритетних ресурсів сучасного економічного розвитку. Проаналізовано вплив глобалізації на формування нематеріальної економіки, сутність інтелектуальної власності як економічної основи постіндустріального суспільства. Охарактеризовано основні джерела та фактори розвитку інтелектуального капіталу – роль науки і наукових ресурсів, освіти, охорони здоров'я, консалтингу. Особливу увагу приділено формуванню інтелектуального капіталу фірми, новим організаційним формам ведення бізнесу в нематеріальній економіці, управлінню інвестиціями в інтелектуальний капітал підприємства.

Для викладачів, науковців, студентів економічних і юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів, фахівців у галузі інтелектуальної власності, усіх, хто цікавиться сучасними проблемами формування нематеріальної економіки в Україні.

УДК 330(477)
ББК 65.9(4УКР)

© Шевченко Л. С., Гриценко О. А.,
Камінська Т. М. та ін., 2014
© Видавництво «Право», 2014

ISBN 978-966-458-667-9

ЗМІСТ

Передмова (Л. С. Шевченко).....	6
---------------------------------	---

Частина I

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Розділ 1. Нематеріальна економіка: визначення, структура	10
1.1. Нематеріальна економіка: система категорій (О. С. Марченко, О. О. Набатова).....	10
1.2. Знання та інформація як пріоритетні ресурси економічного розвитку. Інтеграція та інтегратори знань нематеріальної економіки (О. С. Марченко)	20
1.3. Інтелектуальні послуги: сутність, головні види, капіталоутворююча роль (О. С. Марченко).....	36
1.4. Управління знаннями як ресурсом нематеріальної економіки (О. С. Марченко)	42
1.5. Вплив глобалізації на формування нематеріальної економіки (Г.Ю. Дарнопих)	52
Розділ 2. Інтелектуальний капітал суспільства (О. О. Набатова)	64
2.1. Інтелектуальний та інформаційний продукт: загальне та особливе. Інтелектуальні та інформаційні ресурси суспільства	64
2.2. Поняття, структура і взаємозв'язок елементів людського та інтелектуального капіталів	70
2.3. Особливості формування і використання інтелектуального капіталу в умовах розвитку нематеріальної економіки. Інтелектуальна власність як економічна основа постіндустріального суспільства	80

Частина II

ДЖЕРЕЛА ТА ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Розділ 3. Наука і наукові ресурси як джерела інтелектуального капіталу	88
3.1. Роль науки у соціально-економічному розвитку суспільства. Науково-технічна діяльність (О. М. Левковець).....	88
3.2. Сфера НДДКР та її результативність. Сектор високих технологій. Наукомістке виробництво (О. М. Левковець)	96

3.3. Трансфер технологій як поширення знань: сутність, форми, управління. Роль системи охорони і захисту прав інтелектуальної власності (<i>О. М. Левковець</i>).....	113
3.4. Науково-технічні послуги та їх роль у формуванні інтелектуального капіталу. Міжнародне науково-технічне співробітництво в умовах глобалізації (<i>Л. В. Нечипорук</i>)	129
3.4.1. Науково-технічні послуги: сутність, види. Інжиніринг.....	129
3.4.2. Міжнародне науково-технічне співробітництво в умовах глобалізації.....	133
3.5. Інтелектуальний капітал у процесі науково-технічного співробітництва країн ЄС (<i>С. М. Макуха</i>)	142
3.5.1. Еволюція науково-технічної політики Європейського Союзу.....	142
3.5.2. Рамкова програма з досліджень та інновацій «Горизонт 2020»	148
3.5.3. Співробітництво України і ЄС у галузі науки і техніки.....	153
3.6. Інноваційна складова науково-технічної діяльності (<i>В. В. Короленко</i>)	160

Розділ 4. Роль і особливості впливу освіти на формування

та розвиток інтелектуального капіталу (*Л. С. Шевченко*) 169

4.1. Капіталоутворююча функція освіти.....	169
4.2. Транспрофесіоналізація вищої освіти: чи відбудеться «третя професійна революція»?.....	175
4.3. Університети як суб'єкти інтелектуального підприємництва.....	182
4.4. Формування інтелектуального капіталу в глобальному освітньому просторі.....	194
4.5. Інвестиційний підхід до фінансування освіти	200
4.6. Прогнозування і Форсайт вищої освіти: актуальність для України	204

Розділ 5. Охорона здоров'я і відтворення

інтелектуального капіталу (*Т. М. Камінська*)211

5.1. Соціально-економічна роль здоров'я у відтворенні інтелектуального капіталу.....	211
5.2. Головні тренди розвитку охорони здоров'я в постіндустріальній та українській економіці.....	218
5.3. Необхідність та суперечності страхової медицини: можливості для України	226
5.4. Шляхи вдосконалення охорони здоров'я в Україні	232

Розділ 6. Консалтинг як складова нематеріальної економіки (О. С. Марченко)	241
6.1. Консалтинг як спеціальний канал передавання знань та інформації.....	241
6.2. Консалтингові ресурси як чинник формування та накопичення інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання.....	247
6.3. Консалтинговий продукт. Консалтингова послуга: сутність, специфічні ознаки, цінність	250
6.4. Види консалтингових послуг. Юридичний консалтинг	261

Частина III

ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Розділ 7. Інтелектуальний капітал фірми та її конкурентні переваги (К. Г. Губін)	269
7.1. Сутність та структура інтелектуального капіталу фірми	269
7.2. Конкурентні переваги фірми в нематеріальній економіці.....	285
7.3. Перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг в Україні	294

Розділ 8. Нові організаційні форми ведення бізнесу в нематеріальній економіці	306
8.1. «Нова фірма» в системі нематеріальної економіки: сутність та причини виникнення (О. В. Овсієнко)	306
8.2. Віртуальна організація: закономірності становлення та особливості функціонування (О. А. Грищенко)	319
8.3. Управління інтелектуальним капіталом організації: зміст та функції (О. А. Грищенко, О. В. Овсієнко).....	333

Розділ 9. Управління інвестиціями в інтелектуальний капітал підприємств (О. О. Чуприна)	342
9.1. Обґрунтування доцільності та вибір напрямів інвестування в інтелектуальний капітал підприємств	342
9.2. Управління ризиками інвестування в інтелектуальний капітал	358
9.3. Джерела фінансування проєктів, пов'язаних з інтелектуальним капіталом.....	365

Література	373
-------------------------	------------

==== Передмова

Дослідження процесів формування та розвитку інтелектуального капіталу в умовах розвитку нематеріальної економіки набуває особливої актуальності. Річ у тім, що відмітною рисою економіки знань у XXI ст. стає прискорений розвиток нематеріальної сфери і нематеріального середовища господарської діяльності. Нематеріальна економіка – це система економічних відносин з приводу виробництва, розподілу, обміну та використання знань і інформації у виробничих та споживчих цілях індивідів, організацій, суспільства, що складає основу суспільного та людського розвитку в умовах нової економіки знань. Це економіка виробництва, розподілу, обміну та споживання нематеріальних продуктів та послуг, основу якої складають неречові ресурси – знання та інформація.

Однак багато аспектів проблеми залишаються недослідженими. Зберігається необхідність формування сучасного наукового уявлення про чинники та закономірності розвитку нематеріальної економіки. Особливого наукового і практичного значення набуває розроблення проблем формування інтелектуального капіталу нематеріальної економіки – людини, фірми і суспільства. Нових підходів потребує дослідження джерел і факторів формування інтелектуального капіталу у сфері науки і наукових послуг, освіти, охорони здоров'я, консалтингу. Зростає актуальність досліджень нових організаційних форм ведення бізнесу в нематеріальній економіці, сутності, причин виникнення та особливостей функціонування «нової фірми», віртуальної організації, управління інвестиціями в інтелектуальний капітал підприємства. Авторський погляд на ці та інші питання представлено в монографії.

Монографія складається з трьох частин і дев'яти розділів.

У першому розділі сформовано політико-економічну концепцію нематеріальної економіки. Обґрунтовано низку взаємозалежних категорій: «нематеріальна сфера економіки», «нематеріальні ресурси», «нематеріальні активи», «нематеріальний капітал», «нематеріальна

власність», «нематеріальне середовище», завдяки чому розкрито сутність та особливості нематеріальної економіки. Такий підхід дав змогу визначити зміст, види, взаємозв'язок знань та інформації як пріоритетних ресурсів нематеріальної економіки. Особливу увагу приділено процесу інтеграції знань, видам та функціям інституціональних інтеграторів знань. Дослідниками виявлено роль інтелектуальних послуг як інтеграторів знань, розкрито зміст та напрями управління знаннями. Проаналізовано взаємозв'язок економічної глобалізації і розвитку нематеріальної економіки.

У другому розділі автори доводять, що діяльність з виробництва, обробки та розповсюдження інформації спирається на нематеріальні ресурси (знання й інформацію) і продукує нематеріальні продукти і послуги – інформаційні й інтелектуальні. У такому контексті сформульовано особливості інформаційного й інтелектуального продуктів, розкрито сутність інтелектуальних ресурсів суспільства як джерела людського капіталу, інтелектуального капіталу фірми та інтелектуального потенціалу суспільства. Акцентовано на взаємозв'язку людського та інтелектуального капіталів, функціонуванні інтелектуального капіталу в умовах розвитку нематеріальної економіки.

У третьому розділі розглянуто роль науки у соціально-економічному розвитку суспільства, суперечності капіталізації наукового знання. Для виявлення впливу на процеси формування і використання інтелектуального капіталу суспільства проаналізовано зміст і взаємозв'язок складових сфери НДДКР, проблемні аспекти визначення їх результативності. Досліджено сутність, форми, умови ефективності трансферу технологій як процесу поширення знань. Показано суперечливий вплив існуючої системи захисту прав інтелектуальної власності на формування і використання інтелектуального капіталу, зазначено напрями її реформування.

Автори запропонували власну аргументацію сутності та класифікації науково-технічних послуг як складової науково-технічної діяльності. У монографії опрацьовано зміст, причини, форми міжнародного науково-технічного співробітництва в умовах глобалізації. Розглянуто особливості та розвиток науково-технічної політики ЄС, цілі та завдання Рамкової програми з досліджень та інновацій «Горизонт 2020», напрями співробітництва України та ЄС у галузі науки і техніки.

У четвертому розділі охарактеризовано капіталоутворюючу функцію вищої освіти. Автори виходять із того, що розвиток вищої освіти

залежить від етапу економічного та технологічного розвитку суспільства, структурних зрушень у способах та формах соціальної організації професійної діяльності, а також від глобальних тенденцій. Суспільство знань і нематеріальна економіка потребують транспрофесіоналізації вищої освіти, становлення університетів як суб'єктів інтелектуального підприємництва, формування інтелектуального капіталу в глобальному освітньому просторі. Авторами також доведено актуальність проведення Форсайт-досліджень вищої освіти в Україні.

У п'ятому розділі розглянуто роль здоров'я як соціально-економічного блага. На думку авторів, воно водночас є й інвестиційним благом і прямо впливає на відтворення інтелектуального капіталу. Аналіз головних трендів розвитку охорони здоров'я в постіндустріальній та українській економіці, переваг та ризиків впровадження медичного страхування в Україні дав можливість запропонувати шляхи удосконалення охорони здоров'я в Україні.

У шостому розділі розкрито сутність та функції консалтингу як інтегратора знань. Авторська позиція полягає у тому, що економічний консалтинг відіграє важливу роль у створенні та розвитку сучасної технології поширення знань. Консалтингова діяльність, по-перше, належить до спеціальних каналів передавання знань та інформації, доповнюючи загальні канали; по-друге, є елементом і чинником формування ринкової моделі взаємозв'язку науки і виробництва та забезпечує комерціалізацію інтелектуальних продуктів; по-третє, сприяючи інтелектуалізації економіки, стає дієвим чинником забезпечення її конкурентоспроможності на інноваційних засадах. У монографії, крім цього, обґрунтовано зміст та особливості консалтингових ресурсів як особливого виду ресурсів інтелектуальних. Охарактеризовано головні ознаки консалтингового продукту. Визначено особливості та види консалтингових послуг, головні складові їх цінності. З'ясовано специфіку юридичного консалтингу як складової нематеріальної сфери економіки.

У сьомому розділі запропоновано новий погляд на формування, використання та структуру інтелектуального капіталу організації (підприємства), співвідношення економічного та юридичного змісту інтелектуального капіталу фірми. На основі аналізу фундаментальної та актуальної структури конкурентних переваг обґрунтовано значення інтелектуального капіталу як головного джерела конкурентоспроможності фірми.

У восьмому розділі виявлено фактори розповсюдження феномену «нової фірми» у нематеріальній економіці, узагальнено її сутнісні ознаки та соціально-економічні протиріччя. Розкрито закономірності та особливості функціонування віртуальних організацій. Охарактеризовано складові управління інтелектуальним капіталом організації.

У дев'ятому розділі досліджено процес обґрунтування доцільності та вибору напрямів інвестування в інтелектуальний капітал підприємств, що зокрема базується на аналізі чинників зовнішнього і внутрішнього середовища та на оцінці ефективності таких інвестицій з урахуванням можливих ризиків. Визначено основні джерела фінансування проєктів, пов'язаних з інтелектуальним капіталом; охарактеризовано роль держави в підтримці та стимулюванні інвестицій в інтелектуальний капітал підприємств.

Автори сподіваються, що запропонували системний погляд на проблему управління процесами формування та використання інтелектуального капіталу в умовах розвитку нематеріальної економіки і запрошують наукову спільноту до конструктивної дискусії щодо поставлених у монографії питань.

Книга буде корисною викладачам, науковцям, студентам економічних і юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів, фахівцям у галузі інтелектуальної власності, усім, хто цікавиться сучасними проблемами формування нематеріальної економіки в Україні.

Частина I

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Розділ 1

НЕМАТЕРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ВИЗНАЧЕННЯ, СТРУКТУРА

1.1. Нематеріальна економіка: система категорій

Формування економіки, заснованої на знаннях, характеризується розвитком економічних відносин, пов'язаних з рухом неречових ресурсів, продуктів, послуг, значним зростанням їх ролі у забезпеченні суспільного добробуту. Як підкреслює академік А. Чухно, в нашу епоху відбувається глибока зміна співвідношення між матеріальними і нематеріальними відносинами, разом із зростанням нематеріального виробництва посилюється роль нематеріальних категорій і понять [1, с. 24]. На його думку, треба глибше проникати у діалектику взаємодії матеріального і нематеріального виробництва [2, с. 8].

Термін «економіка знань», запропонований у 1962 р. американським економістом Ф. Махлупом, використовується у двох варіантах: *вузькому* – як економіка сектору високих технологій, насамперед, ін-

формації, телекомунікацій; і *широкому* – як економіка, що створює, розповсюджує і використовує знання для прискорення власного зростання і підвищення конкурентоспроможності.

Найвідомішими теоретичними конструктами, що характеризують перехід до нової якості економічного розвитку, є постіндустріальна, інформаційна, інноваційна, знаннєва, цифрова, мережева економіки. Розмежування цих концепцій ґрунтується на виділенні ключових сфер та ресурсів економічного розвитку, що відображено у самому терміні:

– *«постіндустріальна економіка»*, ознаками якої є такі: переважний розвиток сфери виробництва послуг та духовних цінностей порівняно із сферою матеріального виробництва; перехід від капіталомісткого до переважно наукомісткого типу економічного зростання; зростання витрат на придбання інформації та інформаційних технологій порівняно з витратами на основні фонди; упровадження новітніх технологій, інноваційних процесів, продуктів, засобів, форм управління; реалізація здібностей людей, пріоритетний розвиток соціальної сфери;

– *«інформаційна економіка»* підкреслює високий ступінь залежності економіки від інформації: широке застосування ІТ у бізнес-практиці; збільшення інформаційної складової у собівартості продукції; перетворення інформаційних продуктів на один із основних об'єктів купівлі-продажу;

– *«інноваційна економіка»* відбиває стабільне зростання частки наукомісткого сектору у структурі доданої вартості та зайнятості; підвищення економічної ефективності за рахунок інноваційних чинників;

– *«цифрова»* або *«інтернет-економіка»* акцентує увагу на ключових засобах комунікації; феномені «високотехнологічних компаній», що використовують Інтернет як основний економічний ресурс; появі електронних практик, що створюють нові моделі господарювання;

– *«мережева економіка»* відображує зміну «правил» організації, управління, трансакцій, заміну автоматизованих ринкових і вертикально-організованих корпоративних структур на мережеві структури;

– *«знаннєва економіка»* обґрунтовує вирішальну роль процесу створення і використання знань як джерела зростання, фактора конкурентоспроможності.

Усі ці теорії взаємопов'язані і є різними напрямками формування парадигми нової економіки, заснованої на знаннях. Кожна з них визначає особливості та напрями її становлення. А. Чухно, узагальнюючи різні наукові підходи до визначення особливостей нової економіки знань, визначає її як інформаційну (знаннєву) постіндустріальну економіку [1, с. 30].

Відмітною рисою нової економіки, основу якої складають виробництво, розподіл і використання знань, є прискорений розвиток нематеріальної сфери і нематеріального середовища господарської діяльності.

Нематеріальна економіка – це система економічних відносин з приводу виробництва, розподілу, обміну та використання знань і інформації у виробничих та споживчих цілях індивідів, організацій, суспільства, що складає основу суспільного та людського розвитку в умовах нової економіки знань. Це економіка виробництва, розподілу, обміну та споживання нематеріальних продуктів та послуг, основу якої складають неречові ресурси – знання та інформація.

Категоріальний ряд, що розкриває зміст нематеріальної економіки, відображено на рис. 1.1. Розглянемо головні категорії нематеріальної економіки детальніше.

Нематеріальне виробництво (нематеріальна сфера економіки) у сучасних наукових джерелах визначається як сфера виробництва послуг та духовних цінностей, яка представлена багатьма галузями та видами діяльності. Так, відповідно до Північноамериканської системи галузевої класифікації, сфера послуг представлена 550 підгалузями, тоді як обробна промисловість – тільки 472. Сьогодні тільки 13 галузей сфери послуг забезпечують понад 55% ВВП у розвинених країнах і більше 80% – у США [3, с. 52, 48].

Визначаючи складові нематеріальної сфери економіки, треба враховувати, що, по-перше, сфера послуг має матеріальну і нематеріальну складові. У сфері послуг «кінцевий продукт у вісьмох випадках з десяти не має відчутної форми, а у двох випадках з восьми являє собою посередницьку діяльність з перерозподілу фінансових потоків, оплату послуг з управління грошовим капіталом або його використання» [3, с. 52].



Рис. 1.1. Категоріальний ряд нематеріальної економіки

За класифікацією Д. Белла, третинний сектор економіки (сектор послуг) – це послуги матеріального характеру (транспорт, зв'язок,

комунальні послуги, послуги складського господарства). *Нематеріальна складова сфери послуг* – це четверинний (транзакційний) сектор – торгівля, фінанси, страхування, операції з нерухомістю і п'ятеринний сектор – послуги особисті, професійні (освіта, охорона здоров'я), ділові і державного управління. Саме ці галузі є складовими нематеріальної сфери економіки знань (рис. 1.2).

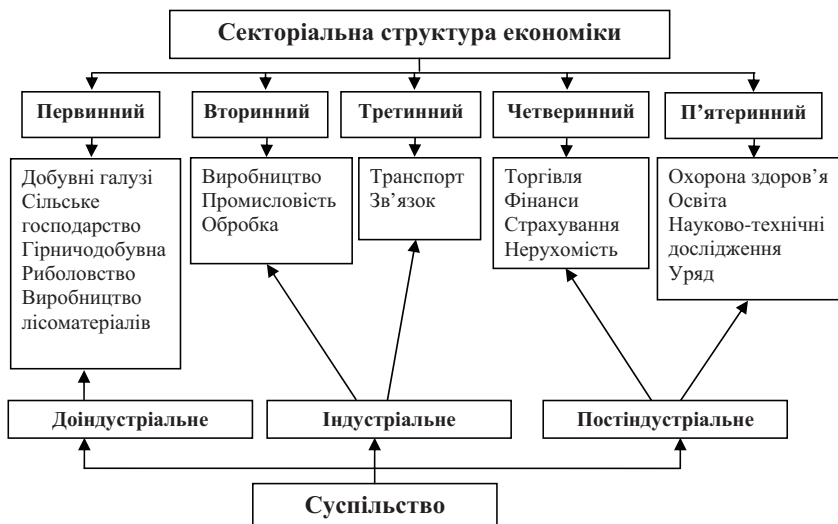


Рис. 1.2. Сектори економіки по Д. Беллу [4]

По-друге, у сукупності послуг треба виокремлювати чисті послуги, які є нематеріальними або невідчутними. Виходячи з цього, нематеріальна сфера – це виробництво (надання) чистих послуг, «в яких матеріальність, відчутність у традиційному смислі є мінімальною...» [5, с. 76]. Розподіл послуг згідно з критерієм ступеня нематеріальності (невідчутності) представлено на рис. 1.3.

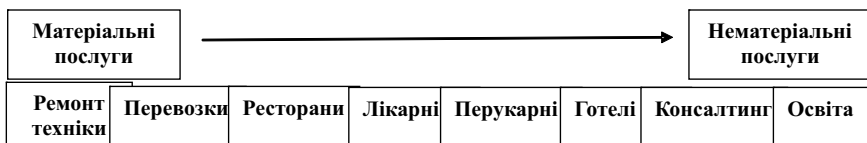


Рис. 1.3. Порівняння видів послуг залежно від ступеня нематеріальності [5, с. 14]

По-третє, нематеріальна сфера економіки представлена виробництвом знаннємістких (*knowledge-intensive*) послуг – послуг, насичених знаннями. Це наукомісткі та технологічно складні види послугової діяльності, які зараз кваліфікуються як високотехнологічні послуги. У вузькому розумінні вони є невід’ємною складовою високотехнологічного продукту – сервісні послуги із супроводу складної техніки, до- і післяпродажне обслуговування, інформаційно-технологічні та науково-технічні послуги. У широкому розумінні трактування високотехнологічних послуг, відповідно до підходу Євростату, базується на критерії наукомісткості [3, с. 51–52] (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Групування високотехнологічних послуг, розроблене Євростатом

Групи високотехнологічних послуг за критерієм їх наукомісткості	Види високотехнологічних послуг
1. Високотехнологічні послуги вищого рівня наукомісткості	Послуги пошти і зв’язку, послуги, пов’язані з діяльністю у сфері інформатизації; послуги, пов’язані з дослідженнями і розробками
2. Наукомісткі ринкові послуги	Послуги водного транспорту; послуги авіаційного транспорту; послуги, пов’язані з організацією операцій з нерухомістю; послуги, пов’язані із здаванням під найм без обслуговуючого персоналу
3. Наукомісткі фінансові послуги	Послуги з фінансового посередництва; послуги зі страхування; послуги, пов’язані з допоміжною діяльністю у сфері фінансів і страхування
4. Інші наукомісткі послуги	Послуги у сфері освіти; послуги, пов’язані з охороною здоров’я та соціальною допомогою; послуги, пов’язані з діяльністю у сфері відпочинку і розваг, культури та спорту

Джерело: [3, с. 51–52].

По-четверте, ядро нематеріального виробництва складають галузі, що безпосередньо пов’язані з людським розвитком – біофізичним, інтелектуальним, культурним, соціальним: наука, освіта, консалтинг, охорона здоров’я, культура, мистецтво, інформаційно-комунікаційні послуги. Як підкреслює А. Чухно, суспільство досягло такого науково-

технологічного рівня економіки, за якого порівняно невелика частина зайнятих у матеріальному виробництві забезпечує виготовлення матеріальної продукції в обсягах, які задовольняють потреби суспільства та її експорт. Це створило можливості для зосередження основної маси зайнятих у сфері послуг, тобто в нематеріальному виробництві (освіті, науці, культурі та інших галузях, які безпосередньо задовольняють потреби людини, забезпечують її всебічний розвиток) [2, с. 7].

Таким чином, **нематеріальне виробництво** – це виробництво чистих, високотехнологічних, знаннємістких послуг, що складають четвертинний і п'ятеринний сектори економіки знань та є основою суспільного і людського розвитку.

Основа нематеріального виробництва складають **нематеріальні ресурси** – умови та чинники економічної діяльності, що не мають речової форми. Їх головними видами є такі:

– **інформаційні ресурси** – весь наявний обсяг інформації в інформаційній системі, весь обсяг знань, відчужених від їх творців, зафіксований на матеріальних носіях і призначений для суспільного використання [7, с. 16]; сукупність документів у інформаційних системах (бібліотеках, архівах, банках даних тощо) [8, с. 28];

– **інтелектуальні ресурси** – сукупність явних та неявних знань, а також їх носіїв. Це знаннєві ресурси, які, по-перше, втілені у людині як носії загальних та спеціальних неявних знань, які є пріоритетними чинниками нематеріального виробництва. У цьому аспекті, інтелектуальний ресурс – це сукупність професійно-особових характеристик кваліфікованих працівників, потрібних для розроблення або підтримки продукту чи сервісу, сукупність можливостей індивідуума, які необхідні для виконання конкретної дії заданої предметної області. Складовими інтелектуального ресурсу є можливості суб'єкта, способи і засоби мислення, набір функцій, різноманітні форми відносин і соціокультурних цінностей суспільства [8, с. 27]. По-друге, інтелектуальними ресурсами виступають також знання, які певним чином кодифіковані чи формалізовані, наприклад, патенти, наукові твори, раціоналізаторські пропозиції тощо. Треба підкреслити, що нематеріальні ресурси можуть мати матеріальний носій (книга, диск тощо), але за своїм змістом (знання, інформація) є неуречевленими.

На рівні конкретного користувача (індивіди, фірми тощо) нематеріальні ресурси приймають форми нематеріальних активів і нематеріального капіталу.

Нематеріальні активи – це немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані. У вітчизняному законодавстві основоположні вимоги щодо ведення бухгалтерського обліку нематеріальних активів суб'єктів господарювання містяться в П(С)БО 8 «Нематеріальні активи». Нематеріальні активи відображаються в балансі, якщо існує можливість отримання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена [9].

Нематеріальний капітал. «Матеріальний капітал, – пише Г. Рожков, – має речову (матеріальну) природу, його можна відчутти, побачити. Нематеріальний капітал має неречову (нематеріальну) природу, тому його іноді називають “невидимими активами”. Нематеріальний капітал – будь-які активи організації, що не мають матеріально-речового субстрату (як вимірювані, так і ні), що знаходяться в її володінні і використовуються у господарській діяльності для досягнення власних цілей» [10]. За визначенням С. Гридиної, нематеріальний капітал – це задіяний у матеріальному і нематеріальному виробництві економічний ресурс, який приносить дохід, що перевищує реальні економічні витрати на його використання, та здатний брати участь у виробничому процесі в нематеріальній формі [11]. На нашу думку, *нематеріальний капітал* – це вартість неречових факторів, яка зростає у процесі виробництва (матеріального і нематеріального) продуктів (послуг) та забезпечує власнику отримання різних форм доходу і вигод.

Головними формами нематеріального капіталу є капітали інтелектуальний (фірми та людини) та людський.

Інтелектуальний капітал – капіталізовані знання, що забезпечують зростання вартості. О. Рязанова визначає інтелектуальний капітал як вартість людських знань [12, с. 36]. К. Кручині пише, що знання – це капітал, цінність якого безпосередньо залежить від його інноваційного впливу та швидкості застарівання [13, с. 192].

Зараз частка інтелектуального капіталу у вартості підприємств у країнах Західної Європи досягає 50–68%, в Україні – 1%. «За традицією, ми обчислюємо вартість підприємств за обсягом матеріальних цінностей, матеріальних активів, тоді як дедалі більш значну роль відіграють нематеріальні активи. Це знижує ціну наших підприємств, дає обмежене уявлення про їх реальну вартість» [2, с. 9].

Структуру інтелектуального капіталу фірми, розроблену автором терміна і концепції інтелектуального капіталу Лейфом Едвінссоном для шведської страхової й фінансової компанії Skandia AFS («Скандія АФС»), відображено на рис. 1.4.

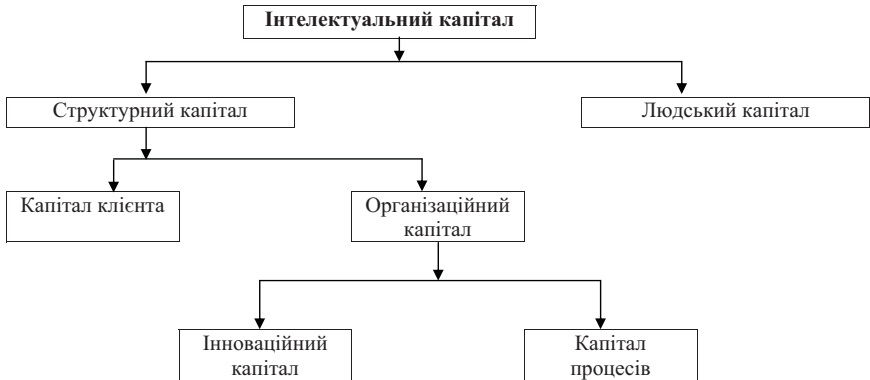


Рис. 1.4. Структура інтелектуального капіталу фірми за Л. Едвінссоном [14, с. 90–91]

Основними структурними елементами інтелектуального капіталу фірми є такі:

- *людський капітал*, тобто використовувані у виробничому процесі професійні знання, навички, досвід працівників;
- *структурний капітал*, що включає: а) *клієнтський капітал* – накопичені і використовувані фірмою стійкі відносини з клієнтами і б) *організаційний капітал*, як-то: нематеріальні активи фірми (зокрема, база знань, патенти, ліцензії, немайнові права, *know-how*, гудвілл тощо), що складають основу її *капіталу процесів* – капіталу виробництва продукту та формування його вартості і *капіталу інновацій* – капіталу створення і впровадження нововведень.

В узагальненому вигляді всі складові інтелектуального капіталу фірми становлять собою накопичені знання як пріоритетний ресурс її діяльності.

На індивідуальному рівні інтелектуальний капітал є складовою *людського капіталу*, який виступає, по-перше, запасом здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, якими володіє людина і які сприяють зростанню продуктивності праці і впливають на зростання доходів. По-друге, людський капітал – це «вартість інвестицій у вигляді витрат

у формування, розвиток і використання здібностей і знань людини щодо створення доданої вартості» [15, с. 261]. В умовах економіки знань людський капітал є синергетичним фактором виробництва в межах окремого господарюючого суб'єкта, у народногосподарському плані виконує функцію генератора соціально-економічного розвитку [16, с. 153].

Результатом нематеріального виробництва є **нематеріальний продукт (послуга)**. Його головними формами є: 1) *інтелектуальний продукт* – результати інтелектуальної, розумової, духовної й творчої діяльності, втілені у відкриттях, винаходах, патентах, наукових звітах і доповідях, проектах, раціоналізаторських пропозиціях, добутках літератури, мистецтва, музики та ін. [17, с. 672]; 2) *інформаційний продукт*, який, за формулюванням Л. Г. Мельника, становить собою продукт трудової діяльності, де інформація є основним компонентом [18, с. 249].

Нематеріальні ресурси, активи, продукти та послуги є об'єктами інтелектуальної власності, яку визначають як «матеріалізовані або нематеріальні нові знання, які належать юридичній чи фізичній особі» [19, с. 27]. Як пише Л. І. Федулова, інтелектуальна власність – це особливий вид власності, об'єктами якої є творіння людського розуму та інтелекту [20, с. 152].

Нематеріальна (інтелектуальна) власність – це відносини привласнення – відчуження знань, що здійснюються між їх творцем (творцями) та користувачем (користувачами) з приводу їх продукування, передачі/залучення, обміну, розповсюдження, трансформації, накопичення та використання. Нематеріальна (інтелектуальна) власність – це «пучок правомочностей» суб'єктів щодо знань, прийняття-передавання яких складають фундаментальну умову нематеріального виробництва.

Нематеріальне середовище функціонування сфери послуг економіки знань складає *інформаційний сектор* – сукупність видів діяльності з виробництва, обробки та розповсюдження інформації. Як справедливо підкреслює І. Шовкун, розширення сфери послуг відбувається у тісному зв'язку з розвитком процесів комп'ютеризації та інформатизації різних галузей економіки. Тим самим підвищується значення швидко зростаючого інформаційного сектору, а особливо такої його функції, як інформаційне обслуговування корпорацій, малого бізнесу та адміністративних органів (зокрема, створення локальних комп'ютерних мереж, їх програмне забезпечення, консультації «on-line» та

інші види послуг). Саме з цією діяльністю експерти пов'язують перспективи розвитку сфери послуг у світі [3, с. 49].

Діяльність з виробництва, обробки та розповсюдження інформації японський соціолог і футуролог, один із засновників концепції інформаційного суспільства Йонезі Масуда розділяє на групи: безпосередньо інформаційна, знання, мистецтво, етика. Інформаційний сектор складається з науково-освітньої системи, технологій збору, переробки і передачі інформації (інформаційних технологій), включаючи рекламу, довідкове і бібліотечне обслуговування, консультаційні послуги та ін. У його складі виокремлюють:

- первинний сектор: виробництво продукції і послуг, пов'язаних з обробкою, розподілом і передачею інформації;
- вторинний сектор: науково-інформаційна діяльність, підпорядкована наданню різноманітних (освітніх, дозвільних, комунікаційних і т. ін.) продуктів і послуг.

У сучасний період значного розвитку набуває комп'ютинг – галузь знань, виробництва, бізнесу та надання послуг, предметом якої є комплексні дослідження, розроблення, впровадження та використання інформаційних систем [8, с. 11].

Інформаційний сектор представлений:

- творцями нових знань і інформації (вчені, викладачі, діячі культури, наукові, освітні та інші організації);
- організаціями, які тиражують інформацію та надають послуги з її знаходження, відбору, визначення (телебачення, Інтернет, засоби масової комунікації, консалтинг, науково-технічні послуги та ін.);
- розробниками відповідного обладнання, що забезпечує науково-інформаційну діяльність (творці нових комп'ютерів, телекомунікаційних приладів, електроніки різного призначення).

1.2. Знання та інформація як пріоритетні ресурси економічного розвитку. Інтеграція та інтегратори знань нематеріальної економіки

Знання і інформація в умовах формування засад та розвитку нематеріальної економіки перетворюються на провідні ресурси соціально-економічного прогресу, а створення ефективної системи їх проду-

кування, передачі, отримання, використання – на його найважливішу умову.

Поняття «інформація» та «знання» часто використовуються як синоніми. Але треба пам'ятати, що розбіжності між змістом цих понять дуже суттєві (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Визначення понять інформації та знань

Інформація	Автори і джерела	Знання	Автори і джерела
Повідомлення про щось; відомості про навколишній світ, процеси, які в ньому відбуваються, про події, ситуації, чиясь діяльність, що їх сприймають людина і живі організми	Українсько-російський економічний тлумачний словник / авт.-упор. В. М. Копоруліна. – Х. : Факт, 2005	Форма існування та систематизації пізнавальної діяльності людини. Знання – це інформація, яка була отримана людиною чи групою та перероблена ними для подальшого поширення	В. Дресвянников
Документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються в суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі	Закон України «Про інформацію»	Знання виникають як результат розумової діяльності людини, метою якої є усвідомлення, сприйняття, систематизація і інтерпретація інформації. Форма існування та збереження знання – інформація	Економіка знаний : кол. моногр. / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. ; отв. ред. В. П. Колесов. – М. : ИНФРА-М, 2008

Закінчення табл. 1.2

Інформація	Автори і джерела	Знання	Автори і джерела
Певне ідеальне повідомлення, що зменшує або повністю виключає невизначеність під час вибору однієї з можливих альтернатив	В. Базилевич	Результат пізнавальної діяльності людини, об'єктивізований знаковими засобами мови. Знання мають інформаційну природу	В. Базилевич
Природна реальність, яка несе у собі характерні ознаки предметів та явищ природи, що виявляються у просторі і часі. Споживання інформації тотожне формуванню нового знання	Л. Мельник	Інформація, за-своєна людиною і така, що не існує поза її свідомістю	В. Іноземцев
Відомості – це вхідний потік або сировина для інформаційної системи. Інформація – це вихідний потік системи, це відомості, які перетворені на корисні і значущі для людини форми	К. Хаксевер	Здатність застосовувати інформацію в конкретній сфері діяльності	П. Друкер
Структурований потік відомостей у контексті	М. Мариничева	Персоніфікована інформація	М. Мариничева
Сукупність відомостей, які вже отримали певну інтерпретацію	Дж. Ходжсон	Продукт використання інформації	Дж. Ходжсон

Інформація – це структуровані відомості про предмети, явища, відносини, події, діяльність. Основними видами інформації в Законі України «Про інформацію» названі статистична, адміністративна, масова, про діяльність державних органів влади й органів місцевого і регіонального самоврядування, правова, про особистості, інформація довідково-енциклопедичного характеру, соціологічна.

Інформація може бути стратегічною, тактичною, оперативною, прогнозною, нормативною, довідковою тощо. Відносно господарюючого суб'єкта – інформація розділяється на внутрішню (наприклад, внутрішньофірмова інформація) і зовнішню.

Правова інформація – це сукупність документальних або публічно оголошених відомостей про право, його систему, джерела, реалізацію, юридичні факти, правовідносини, правопорядок, правопорушення, боротьбу з ними та їх профілактику. Уся правова інформація, як зазначається у Законі України «Про інформацію», за характером джерел поділяється на дві основні групи: офіційну (нормативну) і неофіційну (ненормативну), які різняться метою, властивостями. Офіційна правова інформація міститься в нормативних, правозастосовних і статистичних документах. Її джерелом є державні органи і посадові особи. Для офіційної інформації обов'язковою вимогою є повнота. Неофіційна правова інформація міститься у матеріалах наукових досліджень, лекціях, доповідях з правової тематики.

Правова інформація поділяється на відкриту та з обмеженим доступом, яка може бути конфіденційною і таємною. Конфіденційна інформація – це відомості, якими користуються і розпоряджаються фізичні чи юридичні особи, котрі поширюють їх на власний розсуд відповідно до умов, здебільшого передбачених законом. До таємної інформації належать відомості, які містять передбачену законом таємницю. Її розголошення забороняється, оскільки це може завдати значної шкоди суспільству, державі, особі.

Знання є продуктом засвоєння і осмислення інформації. Головні форми знань є:

– суб'єктивні знання як система понять, що відображають відношення людини (групи людей) до дійсності та виступають продуктом її пізнавальної діяльності. Це невідокремлені від людини знання, які можуть бути персональними і колективними. Суб'єктивні знання передаються в процесі навчання, обміну досвідом тощо, тобто від вчителя до учня;

- кодифіковані знання, які є відокремленими від людини, представленими в знаковій формі чи у формі символів;
- об'єктивовані знання – інтелектуальні моделі, які знайшли втілення в об'єктивній формі процесів діяльності, її інструментів та результатів.

Знання розділяються на теоретичні і практичні; спеціалізовані і універсальні; загальні і спеціальні; абстрактні і конкретні; буденні і спеціалізовані. За рівнем системності розрізняють інтуїтивні, понятійні, систематизовані знання.

За рівнем формалізації знання можуть бути формалізовані (явні) і неформалізовані (неявні), які розділяють на такі групи:

- знання, яких немає сенсу висловлювати, оскільки це очевидно;
- знання, які людина не може сформулювати, але може продемонструвати, як це треба робити;
- знання, які людина, у принципі, може сформулювати словами, якщо це буде необхідно [21, с. 17].

Особливими видами знань є знання зі створення нових знань – когнітивні знання та знання, як вчитися і вчити, тобто оволодівати знаннями [22, с. 30, 32]; інноваційні знання – нові знання (суб'єктивні, кодифіковані, об'єктивовані), що є головним ресурсом та основою інноваційної діяльності.

Дж. Мокир виокремлює корисні знання як джерело сучасного економічного зростання, головними типами яких є такі: 1) знання про «те, що», або пропозиціональні знання (іншими словами, переконання) про природні явища та закономірності; 2) знання про «те, як», тобто інструктивні або прескіптивні знання, які можна називати технологіями [23, с. 16].

Залежно від сфери діяльності людини знання можуть бути технічними, економічними, соціальними, політичними, юридичними (правовими) та ін. Це професійні знання чи знання певної предметної області (предметні знання). *Правові знання* – спеціалізовані знання про правові норми і принципи та механізм правового регулювання. У їх складі:

- спеціальні знання як наукові і практичні знання та навички, які відповідають сучасному рівню розвитку галузей права та використовуються (застосовуються) у юридичній діяльності;
- поінформованість про право як соціальне і культурне явище.

Взаємозв'язок знань і інформації відображає модель формування і ролі знання у свідомості людини Р. Аккофа DIKW (Date Information Knowledge Wisdom) (рис. 1.5).

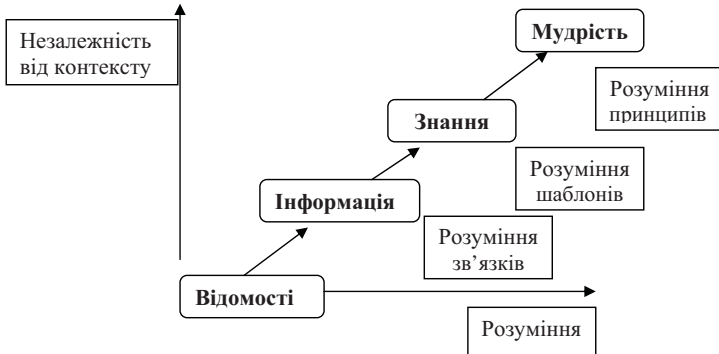


Рис. 1.5. Модель DIKW [24]

Інформація є джерелом знання, яке виступає продуктом її засвоєння і осмислення. При обміні, передачі, фіксації знань виникає інформація, тобто інформація є формою існування знань. Як підкреслює А. Чухно, інформація і знання, за всієї їхньої відмінності, в кінцевому підсумку становлять єдність. Знання – це зміст інформації, а інформація – форма поширення знань. Без знань інформація існувати не може, у всякому разі, вона не буде повноцінною, а без інформації знання перетворюються на мертвий капітал [2, с. 9].

В умовах формування економіки знань факторами виробництва виступають не тільки об'єктивовані знання, які втілюються у матеріальних ресурсах, а і знання суб'єктивні, які перетворюються на безпосередній чинник економічного розвитку. Суб'єктивним знанням як ресурсам притаманні специфічні ознаки: вони невідчужувані; не є рідкісними та вичерпними, оскільки їх використання не обмежене у часі і просторі та приводить до зростання знань; створення знань є суто індивідуальним процесом, незважаючи на можливість їх тиражування та багатоманітність форм втілення.

Використання знанневих ресурсів (суб'єктивних, кодифікованих, об'єктивованих) здійснюється як процес інтеграції знань. У сучасних наукових джерелах існують два головних підходи до визначення змісту діяльності з інтеграції знань, які можливо визначити як: 1) трансформаційний підхід – інтеграція знань трактується як їх втілення (трансформація) у продукти та послуги [25, с. 59]; 2) управлінський підхід, що базується на концепції управління знаннями, є основою визначення інтеграції знань як забезпечення їх руху в господарській системі [26, с. 21–23].

На нашу думку, ці підходи є взаємодоповнюючими, оскільки інтеграція знань – це рух знань, результатом якого є їх трансформація у продукти і послуги.

Інтеграція знань – це комплексний багатостадійний процес руху знань як ресурсу виробництва, результатом якого є їх втілення у продукти, послуги, технології. Цей процес не є лінійним, але можливо виокремити певний ланцюжок інтеграції знань: створення, залучення, дифузія знань, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об’єктивізація у продуктах (послугах) (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Ланцюжок інтеграції знань

Складові	Зміст
Створення знань	Творення нового знання шляхом переробки інформації
Залучення знань	Використання некомерційних і ринкових каналів розповсюдження знань, серед яких як загальні канали – освіта, засоби масової інформації та ін., так і спеціальні – наукоємний сервіс як сукупність інтелектуальних послуг (консалтингових, науково-технічних тощо)
Розповсюдження (дифузія) знань	Дифузія знань – це розподіл знань, який залежить від доступу до них
Оволодіння знаннями	Здійснюється в процесі навчання та практичної діяльності
Перетворення знань	По-перше, трансформація неявних знань у явні і навпаки. По-друге, трансформація індивідуального знання у колективне, суспільне, що забезпечує незалежність знанневих ресурсів від можливих втрат
Обмін знаннями	Некомерційний обмін знаннями може здійснюватися в процесі сумісної діяльності чи спілкування, що має значний навчальний ефект. Комерційний обмін знаннями передбачає їх комерціалізацію та використання механізму ринку знань
Збереження знань	Здійснюється шляхом створення банку знань, системи убезпечення їх знанневих ресурсів, забезпечення інтелектуальної безпеки
Використання знань	Перетворення знанневих ресурсів у продукти, послуги, технології. Це об’єктивізація знань, без якої процес їх інтеграції не є завершеним

Процес інтеграції забезпечують учасники ланцюжка знань – *інтегратори знань*, діяльність яких може охоплювати як його окремі стадії,

так і їх сукупність. Їх виокремлення передбачає застосування таких взаємопов'язаних критеріїв:

1) *суб'єктно-організаційний* – інтеграторами знань виступають індивідууми (вчені, винахідники, раціоналізатори, інноватори), фірми, що діють у різних сферах (насамперед, інноваційні і інноваційно активні), спеціалізовані організації інноваційної сфери (інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори), організації наукової сфери, організації що надають інтелектуальні послуги (освітні, науково-технічні, консалтингові тощо);

2) *галузево-територіальний* – регіональні інноваційні системи, регіони знань, технопарки, кластери (рис. 1.6);

3) *функціональний*: головні функції інтеграторів знань відображено у табл. 1.4.

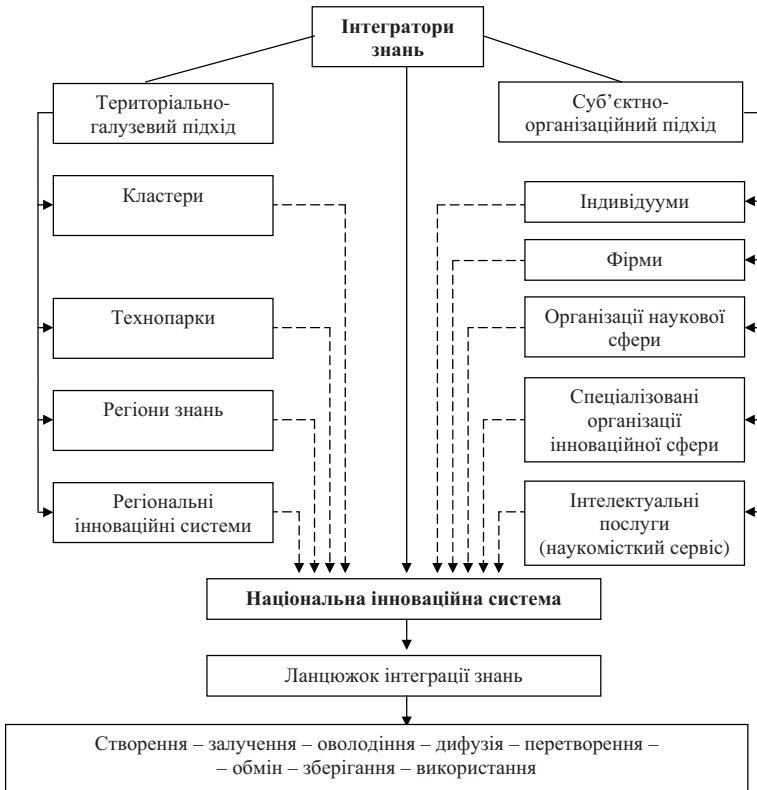


Рис. 1.6. Інтегратори знань

Таблиця 1.4

Функції інтеграторів знань

Функція	Зміст
Накопичення знань	Об'єктне (ресурсне) накопичення знань здійснюється шляхом їх додавання: до суб'єктивних (персоніфікованих) знань додаються кодифіковані, об'єктивовані, внаслідок чого спостерігається розширення знання як економічного ресурсу. Суб'єктне накопичення – розповсюдження знань між учасниками ланцюжка знань
Забезпечення інтелектуального ефекту масштабу	Оскільки в економіці знань інтелектуальні ресурси є пріоритетними, складовою загального ефекту масштабу є інтелектуальний ефект – віддача від знань, які акумулює та використовує їх інтегратор
Комерціалізація знань	Забезпечення ринкового визнання знань та можливості отримання прибутку (вигод) від творення і використання; надання знанням товарної та капітальної форм
Економія трансакційних витрат, пов'язаних з рухом знань	Мінімізація трансакційних витрат, пов'язаних з трансакціями, об'єктом яких виступають знання та інформація. В умовах економіки знань високий рівень цих витрат зумовлено як кількісним зростанням трансакцій на ринках знанневих ресурсів, так і особливостями і труднощами встановлення прав власності на їх різні види
Управління знаннями	Комплексний управлінський процес, спрямований на створення техніко-технологічних, організаційно-економічних, мотиваційних умов і чинників ефективного здійснення інтеграції знань

Визнані суспільством учасники ланцюжка знань, без діяльності яких неможливе досягнення позитивного синергетичного ефекту інтеграції знань, є *інституціональними інтеграторами знань*.

Інституціональним інтегратором знань мікроекономічного рівня є фірма, найважливішою функцією якої є забезпечення ефективного використання знань та інформації, що дає підстави для визначення знанневого підходу до її характеристики актуальним, теоретично і практично значущим (рис. 1.7).

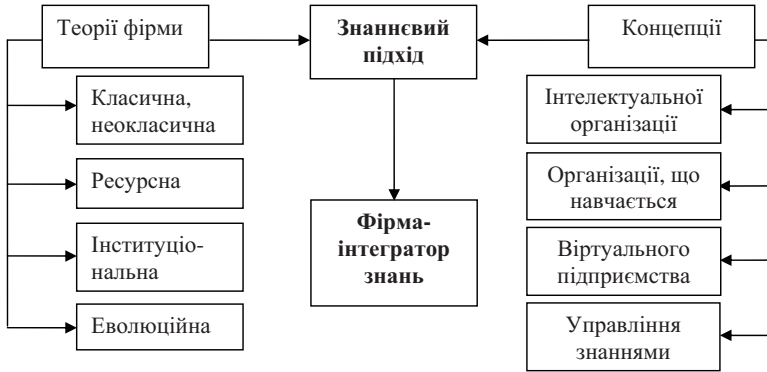


Рис. 1.7. Теоретичні основи дослідження знаннєінтеграційної ролі

Розкриття знаннєінтеграційної ролі фірми, по-перше, базується на положеннях неокласичної, ресурсної, неоінституціональної, еволюційної теорій, які виступають методом виявлення та дослідження її особливостей в економіці знань. По-друге, основу характеристики фірми як інтегратора знань складають наукові концепції інтелектуальної організації, організації, що навчається, віртуального підприємства, управління знаннями.

Спираючись на технологічний (класичний, неокласичний) підхід, можливо зробити висновок, що відмінними ознаками і перевагами фірми як інтегратора знань є:

- акумуляція знаннєвих ресурсів;
- забезпечення ефективного управління знаннями як пріоритетним ресурсом;
- забезпечення інтелектуального ефекту масштабу – віддачі від інтелектуальних ресурсів фірми.

Неоінституціональний підхід до визначення фірми як системи довгострокових контрактів, що забезпечують економію трансакційних витрат, складає основу визначення її ролі щодо мінімізації витрат використання ринкового механізму забезпечення бізнесу знаннями і інформацією. Розкриваючи особливості знаннєвого підходу, Р. Грант наводить думку Х. Демсеца, що існування фірм є реакцією на фундаментальну асиметрію в економіці знань: для отримання знань необхідна більш висока спеціалізація, ніж для їх використання [25, с. 42].

Згідно з еволюційною теорією фірма виступає сховищем специфічних знань. Як підкреслює Х. Демсец, «...зазвичай ми визначаємо галузі і фірми в цих галузях як сховища спеціалізованих знань і спеціалізованих виробничих ресурсів, необхідних для того, щоб задіяти ці знання» [26, с. 258].

Відповідно до ресурсної теорії фірма – це сукупність ресурсів (ресурсний фонд), серед яких пріоритетними є знання (явні і неявні), це «пучок компетенцій (здібностей)», що забезпечують її конкурентоспроможність і зростання.

Спираючись на розглянуті теорії, можливо визначити головні складові знанневого підходу до характеристики фірми в економіці знань: 1) ресурсозабезпечення: акумуляція фірмою знанневих ресурсів, забезпечення інтелектуального ефекту масштабу; 2) економія трансакційних витрат зовнішнього та внутрішнього руху знань; 3) комерціалізація знань; 4) управління знаннями; 5) організаційний розвиток: інновації, мережі, навчання, культура, творчість.

Поглибленню розуміння знаннеїнтеграційної ролі фірми сприяють наукові концепції інтелектуальної організації, організації, що навчається, віртуального підприємства, управління знаннями¹.

Фірма як інтегратор знань є інтелектуальною організацією, де «...кожен індивідуум стає мікросвітом цілого, він відбиває ціле через свою поведінку. Кожен є індивідуальним віддзеркаленням мислення організації» [27, с. 30].

Якщо звернутися до визначення інтелектуальної організації (організації, заснованої на знаннях – *knowledge-based organization*), сформульованого відомими англійськими фахівцями у сфері теорії і практики управління Р. Хантом і Т. Базаном, то можемо дійти висновку, що її головним ресурсом та об'єктом управління є працівники в галузі знань (*knowledge workers*). Їх позиція полягає у тому, що інтелектуальна організація: а) розпоряджається розвинутою фізично й інтелектуально робочою силою, б) навчає мисленню й підвищує якість навчання, в) допомагає кожному оцінити й використати на практиці всі прийоми мислення, г) озброює людей необхідним інструментарієм для вирішення проблем, д) формує лідерів, які свідомо виділяють час на активне мислення [28, с. 140].

¹ Управління знаннями розглянуто у підрозділі 1.4.

В умовах нової економіки фірма набуває рис організації, що навчається (*learning organization*), «у якій не можна не вчитися, тому що навчання вплітається в тканину життя» [29, с. 33], організації, що здатна створювати, набувати і поширювати знання, змінювати свою поведінку відповідно до нової інформації, оригінальними ідеями і сучасними системами мислення. Один із основоположників теорії організації, що навчається, П. Сенге визначає останні як місце, у якому люди постійно розширюють свої можливості створення результатів, до яких вони насправді прагнуть, у якому вирощуються нові широкомасштабні способи мислення, у якому люди постійно вчаться тому, як учитися разом [30, с. 23]. К. Аргіріс і Д. Шен, праці яких присвячено розкриттю змісту зазначеної теорії, вважають, що навчання як процес засвоєння інформації і постійна адаптація до динамічного навколишнього середовища – необхідні умови функціонування організацій [31, с. 256].

До технологічних складників (дисциплін) організації, що навчається, відповідно до висновків П. Сенге в його роботі «*The Fifth Discipline*» належать: 1) особиста майстерність, що полягає у високому рівні знань, умінь і відповідальності персоналу; 2) формування загального бачення (створення загальної концепції) – розробка єдиної стратегії фірми й визначення конкретних планів окремих структурних одиниць по її реалізації; 3) групове (командне) взаємне навчання в процесі спільної діяльності, результатом якого є зростання її ефективності; 4) когнітивні моделі (моделі менталітету), тобто глибоко вкорінені припущення, узагальнення й подання, що впливають на розуміння світу, і дії співробітників фірми; 5) системне мислення – розуміння всіма працівниками фірми залежності її загальних результатів від дій кожного з них.

На думку М. К. Румізен, кожний технологічний складник (дисципліна) служить необхідною умовою формування організації, що навчається: а) майстерність дозволяє працівникам виявляти самих себе, спонукає їх до особистого росту; б) загальна концепція заохочує ширшу заінтересованість; в) завдяки командному навчанню ціле стає більшим суми часток, тому що команди мислять колективно; г) когнітивні моделі створюють простір для змін; д) системне мислення – це п'ята дисципліна, яка поєднує всі попередні, становить собою основну вісь

і набір інструментів, які дозволяють людям бачити закономірності у складних системах [30, с. 23–24].

Нагромадження фірмою рис інтелектуальної організації, що навчається, ґрунтується на створенні й ефективному використанні зазначених технологічних складників (дисциплін), що обумовлює необхідність пошуків такої її моделі, яка б забезпечила оптимальне використання інтелектуальних ресурсів, розвиток творчості та інноваційності працівників знань.

Інтелектуальна організація не тільки використовує, а й постійно продукує знання, забезпечує їх рух у внутрішньому і зовнішньому середовищі, базується на «спіралі знань» модель якої розроблена консультантами транснаціональної консалтингової фірми «McKinsey» Ікуджиро Нонака й Хіротака Такеучі у книзі «The knowledge-creating company. How Japanese companies create the dynamics of innovation» [32] (рис. 1.8).

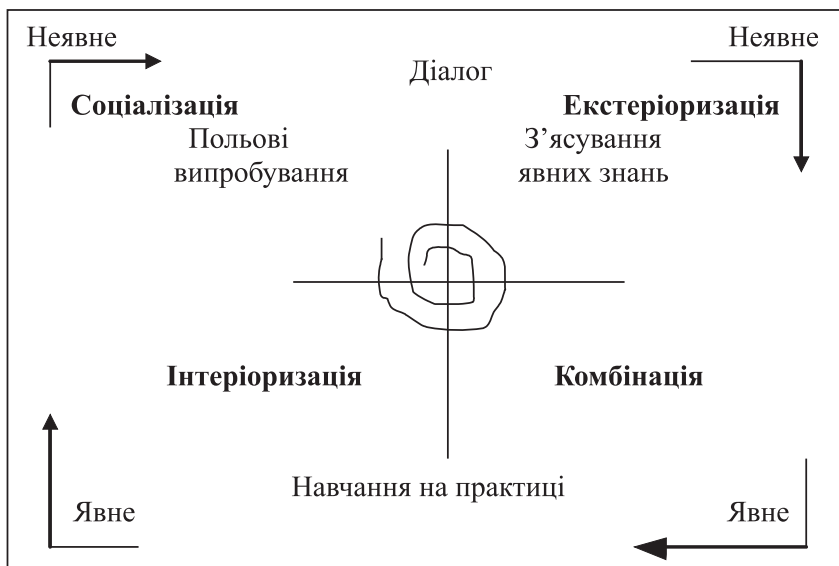


Рис. 1.8. Спіраль знань інтелектуальної організації

Способи перетворення знань забезпечують їх створення і накопичення в організації: а) соціалізація сприяє передаванню в процесі ді-

логу, обміну досвідом і навчання неявних знань від одного працівника іншому, б) екстеріоризація робить неявні знання явними, в) комбінація переносить явні знання в документи й бази даних, г) інтеріоризація за допомогою навчання і практики перетворює явні знання на неявні. Здійснення цих процесів виступає відмітною ознакою фірми, для якої знання є головним ресурсом продукування нематеріальних продуктів (послуг).

Нагромадження фірмою рис інтелектуальної організації, що навчається, обумовлює необхідність пошуків такої її моделі, яка б забезпечила оптимальне використання знань. Такою моделлю є віртуальна організація. Як пишуть А. Зуєв і Л. Мяснікова, «нова економіка» змінює стратегію корпоративного будівництва. Корпоративна егалітарність, неефективність інвестиційної та інноваційної політики і безальтернативність вертикальних зв'язків роблять неконкурентоспроможними жорстко інтегровані структури компаній. Здійснюється фізична децентралізація корпоративних структур і перехід на рівень віртуальних корпорацій [33, с. 63].

Фірма як віртуальна організація характеризується використанням інформаційних технологій, тісними взаємозв'язками на базі інтерактивного обміну з постачальниками і клієнтами, гнучкою організаційною структурою, що спирається на автономні робочі групи, пласку ієрархію, розвиток горизонтальних зв'язків і координації у межах фірми, передавання на базі аутсорсингу певних функцій спеціалізованим підприємствам – незалежним учасникам її зовнішніх мереж. За визначенням В. Касьяненко, віртуальне підприємство передбачає мережеву, комп'ютерну інтегровану організаційну структуру, що поєднує неоднорідні ресурси, розташовані у різних місцях. Віртуалізація виробництва товарів приводить до включення замовників і виробників у єдину команду, що забезпечує технологічний рівень продукту [34, с. 351].

Таким чином, в умовах нової економіки інтеграція знань є пріоритетною функцією фірми, оскільки знаннєві ресурси (за ресурсною теорією – «пучок компетенцій») забезпечують її конкурентні переваги і розвиток. Як пише Р. Грант, головна функція фірми – інтегрування спеціалізованих знань у товари та послуги [25, с. 59].

Інституціональним інтегратором знань мароекономічного рівня є національна інноваційна система (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Національна інноваційна система як інтегратор знань

Функціональні блоки НІС	Ланцюжок інтеграції знань ¹
Організації академічної, вузівської, галузевої та інших наук, що здійснюють фундаментальні та прикладні наукові дослідження	Створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об'єктивізація у інноваційних продуктах, послугах, технологіях
Спеціалізовані організації (структури) інноваційної сфери: технопарки, галузеві і регіональні кластери, інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори	Створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об'єктивізація у інноваційних продуктах, послугах, технологіях
Інноваційні і інноваційно активні фірми виробничої сфери	Створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об'єктивізація у інноваційних продуктах, послугах, технологіях
Інфраструктура інноваційної діяльності	Створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об'єктивізація у інноваційних продуктах, послугах, технологіях
Інституціонально-функціональний блок	Регулювання функціонування інтеграції знань у межах НІС

У процесі інтеграції знань здійснюється їх накопичення, яке можливо представити як об'єктне (ресурсне) і суб'єктне. Об'єктне (ресурсне) накопичення знань здійснюється шляхом їх додавання: до суб'єктивних (персоніфікованих) знань додаються кодифіковані, об'єктивовані, внаслідок чого спостерігається розширення знання як ресурсу інноваційної діяльності. Мається на увазі саме розширення, а не розповсюдження чи розпорошення знань. Знання набуває різноманітних форм втілення: інноваційна ідея, новація, винахід (корисна модель), експериментальний зразок, промисловий зразок, дослідна партія інноваційної продукції, серійна інноваційна продукція тощо, кожна з яких може стати об'єктом чи ресурсом інноваційної діяльності. Накопичення знань шляхом додавання – це їх накопичення по вертикалі, це об'єктне (ресурсне) накопичення (розширення) знань (рис. 1.9).

¹ Діяльність організацій, що складають функціональні блоки НІС, охоплює різні процеси в межах ланцюжка знань. Курсивом визначено пріоритетні для НІС в цілому процеси інтеграції знань, що забезпечують організації кожного функціонального блоку.

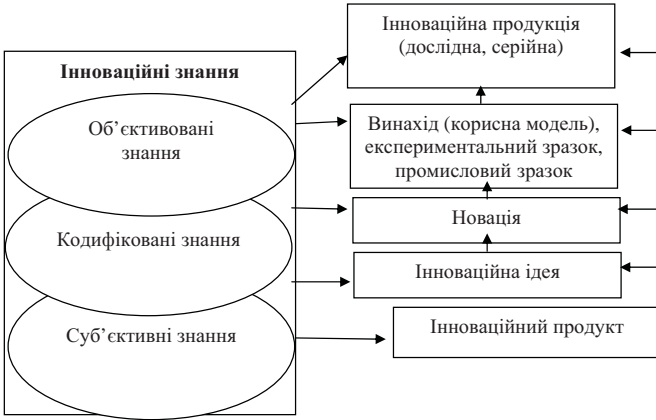


Рис. 1.9. Об'єктне (вертикальне) накопичення знання у інноваційному процесі

Суб'єктне накопичення знань – це їх розповсюдження у різних формах між учасниками інноваційного процесу, що є формою накопичення знань по горизонталі. При цьому об'єктне накопичення знань визначає можливість, масштаби та результати їх суб'єктного накопичення. Так, якщо розробка інноваційного продукту завершується стадією створення корисної моделі, то інноваційне знання не набуває всіх рівнів об'єктивізації (ресурсне накопичення знань не є завершеним), що обмежує можливості суб'єктного накопичення знань (рис. 1.10).

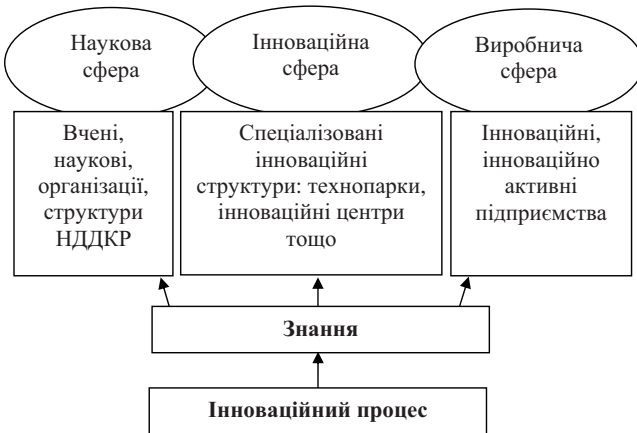


Рис. 1.10. Суб'єктне (горизонтальне) накопичення знань у інноваційному процесі

Таким чином, національна інноваційна система як інституціональний інтегратор знань забезпечує на макроекономічному рівні:

1) міжстадійний та внутрішньостадійний рух знань у інноваційному процесі, що охоплює зародження інноваційної ідеї; її втілення в новачію, що приймає різні форми; комерціалізацію новачії; впровадження в господарську практику новачії – нововведення; рутинізацію нововведення, тобто його реалізацію в стабільних умовах господарювання; дифузію (тиражування) нововведення;

2) об'єктно-ресурсне і суб'єктне накопичення інноваційних знань;

3) підвищення інтелектуального ефекту масштабу – віддачі від знанневих ресурсів інноваційної діяльності;

4) економію трансакційних витрат, пов'язаних з використанням ринкового механізму залучення учасниками інноваційного процесу знань та інформації;

5) управління знаннями в інноваційному процесі;

б) комерціалізацію інновацій, що інтегрована (вбудована) в усі стадії нелінійного інноваційного процесу: а) зародження інноваційної ідеї внаслідок технологічного поштовху або виклику попиту, а також спільного впливу технологічного розвитку й ринку; б) втілення цієї ідеї в новачію, що приймає різні форми; в) впровадження в господарську практику новачії – нововведення; г) рутинізація нововведення, тобто його реалізація в стабільних умовах господарювання; д) дифузія (тиражування) нововведення.

1.3. Інтелектуальні послуги: сутність, головні види, капіталоутворююча роль

До інституціональних інтеграторів знань належить наукомісткий сервіс як сукупність інтелектуальних послуг, оскільки він: 1) є каналом передачі спеціальних знань і інформації; 2) сприяє формуванню і нагромадженню людського капіталу індивідуума, інтелектуального капіталу фірми, людського і інтелектуального потенціалу суспільства.

Інтелектуальні послуги являють собою певні професійні дії фахівців різних галузей знання, основними ресурсами здійснення яких виступають загальні та спеціальні (професійні, предметні) знання і інформація, а результатом (вигодою споживача) – нагромадження і розвиток людського капіталу (домогосподарств, фірм, суспільства), що становить основу економічного розвитку в умовах економіки знань.

Критеріями оцінки і відокремлення інтелектуальних послуг як особливого сегмента сектору послуг сучасної економіки є:

1) *капіталоутворення* – це капіталоутворюючі послуги, що виступають інституціональними джерелами нагромадження людського капіталу індивідуума й інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства. Пріоритетні об'єкти капіталоутворюючого впливу інтелектуальних послуг відображено на рис. 1.11;

2) *ресурсозабезпечення* – надання інтелектуальних послуг спрямовано на забезпечення їх споживачів необхідними знаннями й інформацією – головними ресурсами економічного розвитку;

3) *ретрансляція* – інтелектуальні послуги є спеціальним каналом передачі суб'єктам господарювання професійних знань і інформації.

Отже, **інтелектуальні послуги** – це капіталоутворюючі, ресурсозабезпечуючі послуги, що ретранслюють професійні знання і інформацію, які виступають фактором нагромадження і реалізації у виробничій і інноваційній діяльності людського капіталу індивіда, інтелектуального капіталу фірми, людського і інтелектуального потенціалу суспільства [35].

Змістом інтелектуальних послуг є спеціальні (професійні) знання, які виступають продуктом осмислення і використання професійної інформації. При цьому важливо підкреслити, що спеціальне знання передається разом з необхідною професійною інформацією.

Головними видами інтелектуальних послуг є послуги освітні, науково-технічні, консалтингові, послуги охорони здоров'я.

Освітні послуги – це сукупність навчальних, виховних, розвиваючих дій фахівців, що накопичують і ретранслюють загальні і професійні знання та інформацію та спрямовані на формування і нагромадження людського капіталу.

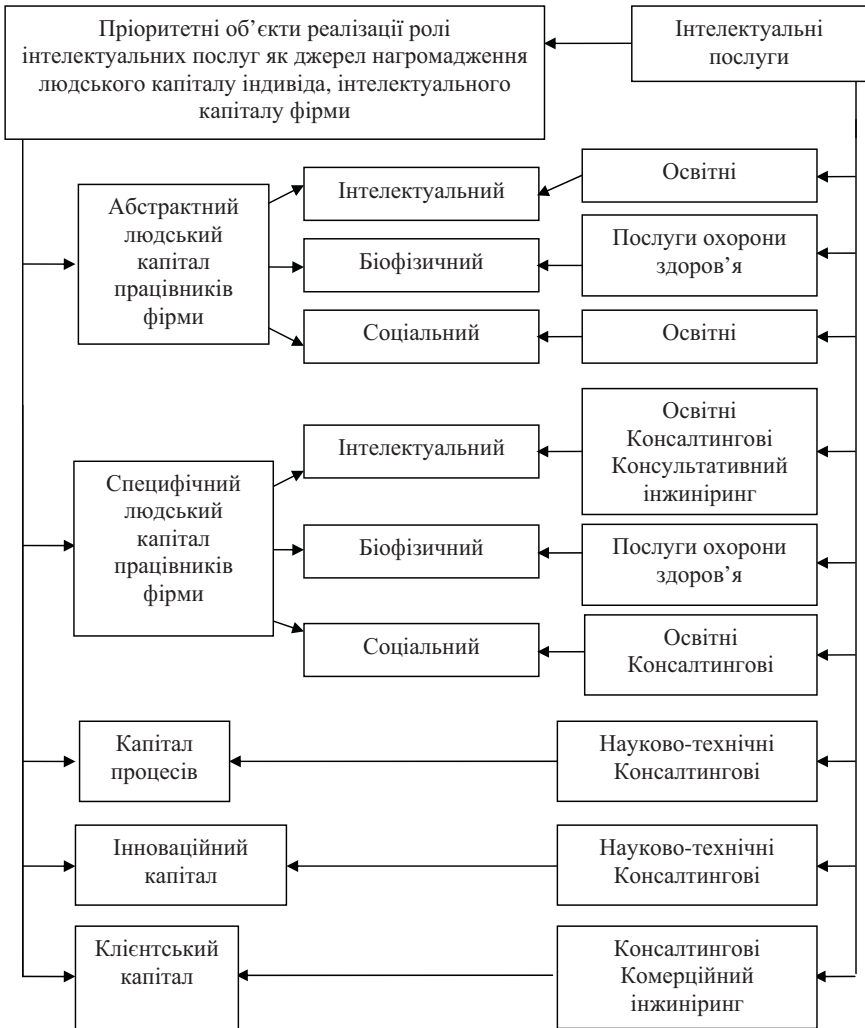


Рис. 1.11. Пріоритетні об'єкти реалізації капіталоутворюючої ролі інтелектуальних послуг

Науково-технічні послуги – це діяльність фахівців різних галузей науки і техніки, спрямована на забезпечення суб'єктів господарювання науковими продуктами, використання яких приносить економічні вигоди, сприяє підвищенню їх ділової і інноваційної активності.

У складі науково-технічних послуг варто виокремити контрактні науково-дослідні, дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) і інжиніринг.

Результатом *контрактних НДДКР*, здійснення яких спрямовано на розв'язання проблем, поставлених перед виконавцями їх замовниками, є науково-технічна продукція: науково-технічна інформація і технічні знання, науково-технічні проекти і документація, ноу-хау, технічний досвід, інтелектуальні продукти-новації і зразки нової продукції, наукові, технічні, технологічні розробки та ін., що виступають об'єктом купівлі-продажу на ринку науково-технічних послуг. Послуги в сфері НДДКР, по-перше, сприяють нагромадженню фірмою її організаційного капіталу, по-друге, виступаючи джерелом спеціальних знань і інформації, безпосередньо впливають на накопичення і реалізацію специфічного людського капіталу працівників фірми.

Інжиніринг як комплекс науково-технічних послуг, що забезпечують виробничу і інноваційну діяльність фірм, може бути:

- дослідницьким – послуги з підготовки інженерних рішень виробничих проблем господарюючих суб'єктів;
- технологічним – послуги з розробки й надання підприємствам виробничої сфери різних технологій;
- консультативним – професійна допомога господарюючим суб'єктам з питань організації й управління інноваційною діяльністю (у процесі вибору й впровадження інноваційного проекту, технологічних рішень та ін.);
- комерційним – послуги із проведення тендерів, об'єктом яких є технології, новації та ін.;
- будівельним – поставка обладнання, виконання будівельно-монтажних робіт і контроль за їх проведенням.

Консалтингові послуги – це дії професіональних консультантів з забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності необхідними спеціальними знаннями й інформацією, використання яких сприяє одержанню ними певних вигід, узагальнюючим критерієм яких виступає підвищення ефективності і конкурентоспроможності бізнесу.

Послуги охорони здоров'я – професійні дії, результатом яких виступають якісні зміни здоров'я споживача послуг, накопичення біофізичної складової людського капіталу.

Надання інтелектуальних послуг можливо представити як рух професійних знань і інформації від джерела до одержувача, що охоплює

етапи замовлення і продукування інтелектуальної послуги, передачі знань та інформації і їх засвоєння одержувачем, отримання останнім певних вигід від їх використання (табл. 1.6). Як підкреслюють А. Л. Гапоненко і Т. М. Орлова, в умовах інформаційної економіки стирається розходження між послугою і передачею знання [36, с. 24]. Процес надання інтелектуальних послуг являє собою інтелектуальні комунікації, носить суб'єкт-суб'єктний характер.

Таблиця 1.6

Етапи руху знань у процесі надання інтелектуальних послуг

Етапи	Зміст
Перший етап	<i>Замовлення інтелектуальної послуги як конкретизація попиту на спеціальні (професійні) знання і інформацію. Замовником (одержувачем) зазначених послуг можуть бути індивіди, яким надаються особисті професійні послуги, суб'єкти підприємницької діяльності, державні установи, громадські організації</i>
Другий етап	<i>Продукування інтелектуального продукту на основі використання: а) професійних знань, досвіду, інформації джерела послуги; б) інформації, наданої замовником. У процесі надання інтелектуальної послуги спеціальні знання і інформація, що становлять її зміст, одержують інституціональне закріплення в професійних порадах, рекомендаціях, науково-технічних розробках, лекціях та ін.</i>
Третій етап	<i>Передача замовникові спеціальних (професійних) знань і інформації, що одержали інституціональне закріплення. Формами передачі можуть бути консультування, навчання, надання певних матеріальних носіїв інформації</i>
Четвертий етап	<i>Засвоєння і використання замовником інтелектуальної послуги спеціальних знань і інформації та отримання ним певних вигід, які можуть бути економічними (збільшення доходу, зростання конкурентоспроможності та ін.); соціальними (досягнення бажаного соціального статусу, установлення і нагромадження зв'язків), особистісними (підвищення освіти, культури, працевлаштування тощо). Зазначені вигоди споживачів інтелектуальних послуг тісно взаємозалежні. Вони можуть бути отримані споживачами інтелектуальних послуг як у період їх надання, так і після завершення обслуговування</i>

Важливими формами передачі професійних знань і інформації споживачам інтелектуальних послуг є консультування і навчання. Навіть тоді, коли одержувачеві передається, наприклад, науково-технічний проект або здійснюються певні дії – ведення бухгалтерського обліку, лікування та ін., необхідні консультування і навчання їхнього споживача. Тому інтелектуальні послуги мають навчальний ефект – їх одержання і використання споживачем сприяє нагромадженню його інтелектуального капіталу.

Таким чином, інтелектуальні послуги, з одного боку, виступають фактором формування і ефективного використання знанневих ресурсів на мікро- і макроекономічному рівнях, з іншого боку – професійні знання і інформація, передані в процесі їх надання, є інтелектуальними ресурсами індивіда, фірми, суспільства.

Спираючись на критерії визначення інституціональних інтеграторів знань можна стверджувати таке.

1. Освіта є найважливішим інституціональним інтегратором знань, оскільки виступає джерелом нагромадження людського капіталу. «Освіта є ключовою сферою, свого роду I підрозділом знаннеінтенсивної економіки, що створює головний ресурс – людські якості – для розвитку нової економіки» [37, с. 308–309]. Роль організацій освіти як інтеграторів знань знаходить свій прояв у такому:

- на мікроекономічному рівні освітні послуги безпосередньо впливають на нагромадження як людського капіталу індивідуума, так і фірмово-специфічного людського капіталу працівників фірми як структурного елемента її інтелектуального капіталу;

- на макроекономічному рівні зазначені послуги виступають факторами нагромадження людського й інтелектуального потенціалу суспільства, формування інтелектуальних ресурсів інноваційного розвитку національної економіки;

- освітні послуги спираються на професійні знання і інформацію, виступають спеціальними каналами їх поширення, забезпечують інтелектуальними ресурсами їх споживачів;

- освітні послуги є і технологією, і каналом трансферу технологій.

2. Консалтинг є методом впровадження наукових знань в економіку [38, с. 11], є інтегратором знань, оскільки забезпечує господарюючих суб'єктів консалтинговими ресурсами – особливим видом ресурсів інтелектуальних.

3. Знаннеінтеграційна роль притаманна науково-технічним послугам, які, по-перше, є капіталоутворюючими, по-друге, забезпечують

взаємозв'язок науково-дослідних, дослідно-конструкторських розробок з виробництвом, у чому знаходить свій прояв їх ресурсозабезпечувальна природа.

4. Послуги охорони здоров'я сприяють розвитку фізичного і психологічного потенціалу людини як основи його здатності до продуктивної діяльності. Корисний ефект від цієї послуги має такі вияви: 1) лікувально-профілактичний (медичний) ефект, у результаті якого поліпшується здоров'я пацієнта або полегшуються його страждання; 2) соціально-економічний ефект, що приводить до поліпшення якості життя індивіда, ефективного відтворення людського капіталу й позитивних екстерналій для суспільства в цілому [39, с. 27]; 3) знаннеінтеграційний ефект, оскільки послуги з охорони здоров'я є ретрансляторами знань та навичок зі здорового способу життя.

5. Послуги освіти, консалтингу, охорони здоров'я, науково-технічні послуги виступають каналами, що забезпечують реалізацію ролі науки як інституціонального інтегратора знань. Взаємозв'язок науки і зазначених інтелектуальних послуг полягає у такому: з одного боку, наука забезпечує суб'єктів надання послуг освіти, консалтингу, науково-технічних послуг, послуг з охорони здоров'я необхідними знаннями, тобто інтелектуальними ресурсами їх діяльності. З іншого боку – ці послуги забезпечують взаємозв'язок науки і споживачів спеціальних знань і інформації – учасників ланцюжка інтеграції знань, виступають каналом передачі споживачеві створених наукою інтелектуальних продуктів і технологій, а науці – інформації про попит на певні знання і інформацію, що становлять зміст наукових продуктів. Тобто на мікроекономічному рівні роль науки як інституціонального інтегратора знань реалізується не тільки в процесі науково-технічного обслуговування, але і за допомогою використання таких спеціальних каналів передачі професійних знань і інформації, як інтелектуальні послуги.

1.4. Управління знаннями як ресурсом нематеріальної економіки

Управління знаннями є однією з функцій інституціональних інтеграторів знань, важливим чинником забезпечення суб'єктів господарювання знанневими ресурсами.

Концепція управління знаннями (*knowledge management*) виникла ще у 90-х рр. XX ст. На сьогодні більшість трактувань змісту цієї управлінської діяльності базується на ресурсному, процесному, функціональному та комплексному підходах.

Згідно з *ресурсним підходом* завданням управління знаннями є забезпечення отримання, збереження, накопичення та ефективного використання знань та інформації. Значна кількість визначень менеджменту знань базується на *процесному підході* трактування його змісту як управління внутрішньофірмовим рухом знань. Так, Мелліссі Клеммонс Румізен, доктор філософії, стратег знань у компанії Buckman Labs, відомої найбільш вдалим застосуванням стратегії управління знаннями в США, дає таке визначення цьому управлінському процесу: «...Систематичні процеси, завдяки яким знання, необхідні для успіху організації, створюються, зберігаються, розподіляються і застосовуються» [30, с. 10]. Дж. Стоунхаус розглядає управління знаннями як процес, що включає генерування, формалізацію, збереження, дифузію, координацію і контроль знань [40, с. 22–25]. У монографії «Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України» визначено, що система управління знаннями організації складається з двох підсистем: підсистеми управління пошуком, обробкою, зберіганням знань, забезпеченням доступу до знань і підсистеми управління обміном знань, трансформацією індивідуальних знань в організаційні, нарощуванням потенціалу знань [41, с. 170]. У цьому контексті завданням менеджменту знань є забезпечення ефективного руху знань в організації.

На базі *функціонального підходу* менеджмент знань визначається як сукупність загальних і спеціальних управлінських функцій, технологічних, мотиваційних і організаційних рішень, прийомів та заходів щодо забезпечення накопичення та використання знань у межах організації. М. Мариничева пише: «Управління знаннями – створення організаційних, технологічних та комунікаційних умов, за яких знання та інформація будуть сприяти вирішенню стратегічних і практичних завдань організації» [21, с. 19]. Управління знаннями – це комплексний управлінський процес, заснований на поєднанні гуманітарного, інформаційного й технологічного управління [42, с. 153; 16, с. 101]. Згідно з функціональним підходом до складових системи управління знаннями належать:

– технологічна підсистема, яка включає сукупність технологічних рішень для виявлення, зберігання, передачі, структуризації, обробки, перетворення і розповсюдження знань;

– мотиваційна підсистема, що реалізує управлінську функцію мотивації накопичування та обміну знаннями співробітників, співтовариств організації, контрагентів зовнішнього середовища;

– організаційна підсистема – сукупність організаційних прийомів, заходів щодо організації процесу трансформації індивідуальних знань в організаційні та створення інтелектуальних активів організації [21].

Зараз усе більшого розповсюдження набуває *комплексний підхід* до управління знаннями як управлінської діяльності, що сполучає її різні види і напрями. У цьому контексті менеджмент знань – це управління а) систематизованою інформацією, об'єктами якого є об'єктивоване знання (інформаційний менеджмент); б) людськими ресурсами у контексті суб'єктивних знань, носіями яких вони є; в) знаннями як базовими ресурсами компанії, яке інтегрує інформаційний менеджмент і управління людськими ресурсами [16, с. 101–109].

Основу визначення об'єктів, напрямів та заходів управління знаннями на рівні фірми складає її характеристика як інституціонального інтегратора знань. Виходячи з цього, *управління знаннями* – це технологічне, мотиваційне, організаційне забезпечення ефективної реалізації фірмою її функцій як інтегратора знань.

Знання зберігаються фірмою у її капіталі, технологіях, працівниках, культурі тощо. А. Верр визначає такі «сховища» знань у фірмі, як капітал, технології і культура в організації, а також професійна культура, людський ум і бази даних [13, с. 166].

По-перше, знання містяться у працівниках фірми – фахівцях знань (*knowledge professionals*), діяльність яких безпосередньо пов'язана з продукуванням, розповсюдженням (дифузією), передачею (обміном), накопиченням та використанням знань. Вони повинні їх зберігати і ділитися ними, тому об'єктом управління знаннями є персонал фірми, а його найважливішими завданнями – мотивація та розвиток культури компанії. Отже, складовою менеджменту знань є управління людськими ресурсами фірми, оскільки її працівники є носіями знань.

По-друге, знання складають зміст інтелектуального капіталу фірми. Автори монографії «Иновационная экономика», характеризуючи елементи інтелектуального капіталу фірми, підкреслюють: «Якщо спробувати звести їх до одного знаменника, то все це – різні форми знань (явного й неявного). Для практики й теорії менеджменту виникає зовсім нова галузь – управління інтелектуальними активами, або управління знаннями» [43, с. 48]. У. Букович і Р. Уїлльямс у книзі «Управление

знаннями: руководство к действию» визначають, що управління інтелектуальними активами є складовим елементом управління знаннями. «Управління знаннями – процес, за допомогою якого організації вдається вилучити прибуток з обсягу знань або інтелектуального капіталу, що є у її розпорядженні» [44, с. 2]. Завданням управління знаннями є забезпечення накопичення та підвищення ефективності інтелектуального капіталу.

По-третє, важливим напрямом реалізації фірмою функцій інтегратора знань є створення необхідних умов для руху знань у межах організації, що включає їх одержання і продукування, трансформацію, обмін, зберігання, накопичення, використання та ін.

По-четверте, інтеграція знань потребує здійснення певних заходів щодо забезпечення їх руху в організації.

Виходячи з цього, складовими управління знаннями, спрямованого на реалізацію ролі фірми інституціонального інтегратора знань, слід вважати управління:

- а) інтелектуальними трудовими ресурсами, які є носіями знань, що складають ресурсний фундамент бізнесу;
- б) інтелектуальним капіталом як сукупністю фірмово-специфічного людського і структурного капіталів фірми;
- в) рухом знань в організації;
- г) забезпеченням інтелектуальної безпеки організації.

Зазначеним складовим управління знаннями притаманні, з одного боку, суттєві особливості, що віддзеркалюють специфічний зміст їх об'єктів, з іншого боку, загальні характеристики, оскільки знання та інформація становлять зміст інтелектуальних ресурсів фірми. Їм властиві прямі і зворотні зв'язки, а їх комплексне здійснення спрямовано на реалізацію фірмою її сутності як інтелектуальної організації, що навчається та є інтегратором знань. Варто також підкреслити, що управління знаннями має витратний аспект – це управління витратами одержання, продукування, розповсюдження, трансформації, передавання, обміну, використання, зберігання і накопичення знань в організації.

Забезпечення фірми інтелектуальними ресурсами та ефективний рух знань в її межах є функцією адміністраторів знань (*knowledge administrations*) – фахівців з управління знаннями. Для професійних адміністраторів знань управління знаннями – це професійна діяльність, спрямована на створення техніко-технологічних, організаційно-еконо-

мічних, мотиваційних умов і чинників ефективного використання знань.

В цілому, управління знаннями спрямовано на досягнення кінцевої мети їх використання фірмою – втілення (об'єктивізацію) знань у нові знаннємісткі продукти та послуги.

Розглянемо детальніше зазначені складові управління знаннями.

Управління інтелектуальними трудовими ресурсами як носіями знань. Реалізуючи функції інтегратора знань, фірма має бути здатна залучити найкращих фахівців, забезпечити їх подальше вдосконалювання через постійне (протягом усієї кар'єри) підвищення кваліфікації і накопичення практичного досвіду, а також створити їм достатні стимули для продовження роботи в організації, навчання та самонавчання. Зазначена складова управління знаннями тісно взаємопов'язана з кадровим менеджментом та управлінням персоналом, але треба підкреслити, що цей вид управлінської діяльності має такі головні відмінності:

1) за змістом – це управління діяльністю працівників фірми як носіїв знань, що охоплює систему заходів щодо організації, мотивації та контролю їх дій із залучення, розповсюдження, накопичення та використання індивідуальних і колективних знань персоналу;

2) за предметом – це, насамперед, управління інтелектуальною працею фахівців на базі створення необхідних умов для реалізації їх творчих здібностей, інтелектуальної співпраці та обміну знаннями;

3) за принципами й інструментами – це управління, що спирається на культуру фірми як інтелектуальної організації, що навчається.

Основними напрямками управління інтелектуальними трудовими ресурсами є:

– забезпечення фірми необхідними їй інтелектуальними трудовими ресурсами;

– підвищення рівня професіоналізму працівників знань (корпоративна освіта та самоосвіта);

– створення належних організаційних, економічних і психологічних умов для накопичення та ефективної реалізації творчого потенціалу фахівців;

– мотивація праці та навчання працівників.

Фундамент формування і розвитку творчого потенціалу працівників становить корпоративна освіта. Причому чим глибше специфічність інтелектуального трудового ресурсу, тим складніше фірмі залучити його за допомогою ринку праці, тим вища роль внутрішньофірмової

системи професійного навчання і підвищення кваліфікації у забезпеченні фірми працівниками знань.

Творчість виступає найважливішим мотивом діяльності та навчання працівників знань, тому створення умов і стимулів реалізації їх інтелектуального потенціалу становить підвалини мотиваційного механізму як складової управління трудовими ресурсами фірми. Внутрішньофірмова система стимулів, що формує певний рівень мотивації інтелектуальної діяльності працівників, включає оплату праці, різні форми матеріального заохочення, можливості підвищення кваліфікації і професійного навчання, перспективи кар'єрного росту, культуру виробничого процесу і престижність зайнятості в певній фірмі та ін.

Управління інтелектуальним капіталом фірми є відносно новим напрямом менеджменту, розвиток якого визначається як фундаментальна основа сучасного бізнесу. «Сьогодні мало хто сумнівається в тому, що саме інтелектуальний капітал створює основну вартість для акціонерів фірми, а компетенція її менеджменту визначається якістю управління цими невидимими активами» [43, с. 47]. За даними В. Гневно, частка інтелектуального капіталу у сумарному показнику капіталізації середньої сучасної високотехнологічної корпорації досягає 85% [45]. За словами О. Кендюхова, «оскільки концепція інтелектуального капіталу почала формуватися порівняно недавно – наприкінці 90-х років ХХ століття, то багато прикладних аспектів його використання залишаються неопрацьованими. Одна із ключових проблем – це розробка системи управління інтелектуальним капіталом на рівні підприємства» [46, с. 34].

Важливо розрізняти управління інтелектуальними ресурсами й інтелектуальним капіталом фірми. В основі розмежування зазначених управлінських процесів – розходження у змісті і характері руху інтелектуальних ресурсів і інтелектуального капіталу фірми. Що стосується останнього, то в центрі уваги знаходиться рух його вартості: її формування, оцінка, зміни (зростання або зменшення), перенесення вартості на вироблені продукти і послуги. Головним об'єктом внутрішньофірмового управління інтелектуальним капіталом є інвестування в інтелектуальні ресурси, що становить фундамент для створення, накопичення і зростання його вартості. Важливо підкреслити, що у формуванні інтелектуального капіталу, особливо фірмово-специфічного людського капіталу, беруть участь не тільки фірма, а і сам її працівник, який оволодіває знаннями, і держава, що фінансує систему

освіти, наукову діяльність та ін. На обґрунтовану думку С. Клімова, «підприємець привласнює інтелектуальний капітал як значною мірою суспільне благо, не вловлюючи існуючих зв'язків по лінії фінансування відповідних видів діяльності через процеси перерозподілу суспільного продукту» [14, с. 27].

Структура інтелектуального капіталу фірми визначає основні напрями інвестування в її інтелектуальні ресурси і завдання управління знаннями. Важливо підкреслити, що незважаючи на те, що управління інтелектуальними трудовими ресурсами тісно взаємопов'язано з управлінням фірмово-специфічним людським капіталом, їм властиві специфічні завдання, напрями, підходи і результати, що виступають підґрунтям їх виокремлення в самостійні блоки управління знаннями.

Інвестиції у фірмово-специфічний людський капітал повинні включати витрати фірми, пов'язані з формуванням, використанням і розвитком її інтелектуальних трудових ресурсів, а саме витрати на:

- адаптацію працівників до фірмової технології;
- додаткове навчання і тренінг;
- створення внутрішньої мережі робочих і проектних команд;
- підвищення кваліфікації працівників, одержання ними нових знань, необхідних для виробничої та інноваційної діяльності;
- закріплення у фірмі глибоко специфічних інтелектуальних трудових ресурсів.

Як пише Ш. Розен, головними компонентами інвестицій у фірмово-специфічний людський капітал є витрати «приспосовування» працівників до фірми й формування робочих бригад [47, с. 114]. Адаптація працівників до фірмового бізнес-процесу, їх «приспосовування до фірми» вимагають від фірми здійснення певних витрат на їх ознайомлення із внутрішньофірмовими нормами, правилами, культурою, елементами структурного капіталу, корегуванням їх професійних знань і навичок відповідно до специфіки бізнесу. Тому між прийомом на роботу висококваліфікованого фахівця і отриманням від нього певного ефекту існує деякий розрив у часі, тривалість якого залежить від результативності управління фірмово-специфічним людським капіталом, зокрема, від ефективності витрат на адаптацію працівника. При прийомі на роботу фахівця, який не володіє необхідним для фірми рівнем кваліфікації, такий розрив у часі може охоплювати доволі значний період (від декількох місяців до декількох років), протягом якого фірма здійснює інвестиції не тільки в адаптацію працівника, а і у його додаткове навчання, підвищення кваліфікації тощо.

Важливим напрямом управління фірмово-специфічним людським капіталом виступає діяльність, пов'язана із забезпеченням ефективного функціонування внутрішніх мереж фірми, що вимагає інвестицій у створення і підвищення результативності робочих і проектних команд. Надзвичайно важливими об'єктами інвестицій сучасної фірми є навчання, підвищення кваліфікації, тренінг працівників, тобто корпоративна освіта. Звичайно, певні витрати несе і працівник, однак основні інвестиції здійснює фірма, що, з одного боку, підвищує її заінтересованість у закріпленні і збереженні фахівця, з другого – є найважливішим чинником, що впливає на мотивацію персоналу.

Основні види інвестицій у фірмово-специфічний людський капітал тісно взаємозалежні. Ефективність витрат фірми на закріплення фахівців залежить від рівня і віддачі інвестицій у їх додаткове навчання. Необхідність витрат, пов'язаних із адаптацією і навчанням працівників, виникає щоразу, коли формуються команди для роботи над новими проектами, тобто здійснюються витрати на створення і модернізацію внутрішньої мережі фірми.

Основними складовими інвестицій фірми у структурний капітал є інвестиції: а) в організаційний капітал як систематизовану й формалізовану компетентність компанії плюс системи, що підсилюють її творчу ефективність та організаційні можливості, спрямовані на створення продукту і вартості; б) у створення, накопичення та забезпечення ефективного використання клієнтського капіталу.

Управління рухом знань в організації. Основними напрямками управління одержанням знань є: а) отримання знань із зовнішніх джерел; б) зовнішнє і внутрішньофірмове навчання і самоосвіта працівників знань; в) накопичення досвіду діяльності і г) продукування знань.

Щодо управління *отриманням знань*, треба підкреслити, що одним із основоположних їх джерел виступає корпоративна освіта (тренінги, семінари, підвищення кваліфікації та ін.). З одного боку, внутрішньофірмове навчання є чинником мотивації творчої праці, з іншого боку – необхідною умовою накопичення знань, що становлять зміст фірмово-специфічного людського капіталу фірми. Таку ж роль відіграє самоосвіта працівників, стосовно якої завданнями фірми є створення належних умов, стимулювання співробітників, визнання підвищення їх освітнього рівня базовим принципом корпоративної культури. Накопичений працівниками фірми досвід роботи також виступає важливим джерелом індивідуальних і організаційних знань.

Управління *дифузією знань* передбачає такі управлінські дії, як створення умов для розповсюдження знань, розробка переліку знань, що є комерційною таємницею, встановлення певних правил доступу до бази знань та контроль за їх виконанням.

Менеджмент знань забезпечує *перетворення* (трансформацію) явних знань на неявні (приховані), неявних на явні, індивідуального знання на колективне. Отримані з різних джерел знання необхідно перетворити на елементи структурного капіталу, насамперед, на організаційні знання, які є інтелектуальною власністю фірми. Як підкреслено в монографії «Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України»: «Нові знання набуваються в процесі навчання окремих осіб, навчання підрозділів і навчання організацій в цілому. При цьому базовим процесом є процес перетворення індивідуальних знань в організаційні. Саме процес створення організаційних знань є основою управління знаннями» [41, с. 173].

Перетворення знань – основа їх передачі (обміну) і використання у виробничому та інноваційному процесах.

Внутрішньофірмова система *управління передачею (обміном) знань* включає: а) корпоративну освіту; б) систему внутрішньофірмового консультування й обміну досвідом; в) регламентацію виробничого процесу на засадах внутрішньофірмових норм; г) розвиток культури організації, що навчається, для якої обмін знаннями є фундаментальним принципом ефективної діяльності.

Внутрішньофірмовий обмін знаннями спирається на горизонтальні зв'язки між учасниками виробничого процесу (працівниками, робочими й проектними командами) і ієрархію, на підставі якої здійснюється трансформація знань на розпорядження як особливий інструмент передачі знань в організації від їх джерела (власника) безпосереднім виконавцям дорученої роботи, тобто від керівника проекту робочій чи проектній команді, від керівника департаменту – керівникам проектів та ін. Як влучно зауважив Харолд Демсец, «чим більший і різнобічний обсяг знань, необхідних для виробництва блага, або чим більше спеціалізовані ці знання, тим більшою повинна бути опора на право одних віддавати розпорядження іншим» [26, с. 259].

Фундамент горизонтального обміну знаннями у межах фірми складає її культура як інтелектуальної організації, а розпорядження, що базуються на внутрішньофірмовій ієрархії, є однією з форм використання інтелектуального капіталу фірми.

Управління використанням знань у рамках фірми спирається на застосування технологій, моделей, методів і прийомів діяльності, що забезпечують високу віддачу інтелектуальних ресурсів. У цьому напрямі метою менеджменту знань є реалізація творчого потенціалу працівників, забезпечення необхідного рівня віддачі людського і структурного капіталу, підвищення аллокаційної ефективності фірми, оскільки знання є її найважливішим ресурсом.

Змістом управління зберіганням і накопиченням знань виступають формування, підтримка й розвиток бази даних фірми – своєрідного внутрішньофірмового банку знань.

Захист знанневих ресурсів як складова менеджменту знань.

Одним із головних завдань усіх складових управління знаннями є забезпечення інтелектуальної безпеки. На нашу думку, заходи щодо подолання загроз ефективній реалізації функції фірми як інтегратора знань повинні бути невід’ємним елементом управління інтелектуальними трудовими ресурсами, інтелектуальним капіталом, рухом знань в організації (рис. 1.12).

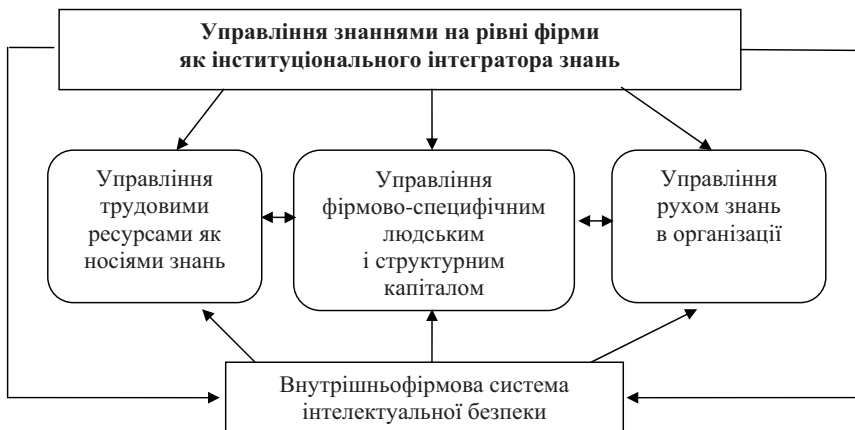


Рис. 1.12. Головні підсистеми управління знаннями в інноваційній фірмі

Менеджмент знань є важливим чинником захисту інтересів господарюючих суб'єктів щодо їх забезпечення інформаційними й інтелектуальними ресурсами.

Інтелектуальна безпека фірми – це захищеність її знанневих ресурсів та їх носіїв. Складовими інтелектуальної безпеки є:

1) *безпека інтелектуальних трудових ресурсів* як носіїв знань – це такий стан їх захищеності, що забезпечує ефективну реалізацію інди-

відуальних і колективних знань, запобігає втратам знанневих ресурсів внаслідок опортуністичної поведінки працівників;

2) *безпека нематеріальних активів* як об'єктів права інтелектуальної власності фірми. Це стан їх захищеності від зовнішніх та внутрішніх загроз, пов'язаних з можливістю їх втрати, несанкціонованого копіювання, використання конкурентами, плагіату та ін.;

3) *безпека інтелектуального капіталу* як стан захищеності інвестицій фірми у знаннєві ресурси. Безпека інтелектуального капіталу є однією з форм інвестиційної безпеки фірми. Захист інтелектуального капіталу – це сукупність заходів щодо його збереження та ефективною реалізації;

4) *безпека руху знань в організації*, що охоплює створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, дифузію, обмін, збереження, використання знань як їх втілення у юридичних послугах фірми;

5) *інформаційна безпека*, складовими якої є: а) інформаційне забезпечення виробничого процесу; б) безпека інформації, тобто її захищеність від несанкціонованого розголошення, витоку, модифікації, знищення; в) кібербезпека – захищеність інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Загрозою інтелектуальній безпеці є кіберзлочинність як використання новітніх ІКТ, спрямоване проти конфіденційності, цілісності і доступності комп'ютерних систем, мереж і комп'ютерних даних, а також зловживання ними.

Таким чином, *управління знаннями як функція інституціональних інтеграторів знань* – це управління інтеграцією знань, що охоплює її технічне забезпечення і технологію, економіку, організацію, мотивацію, захист від інтервальних і екстервальних загроз. Це комплексний управлінський процес, спрямований на створення техніко-технологічних, організаційно-економічних, мотиваційних умов і чинників ефективного здійснення інтеграції знань, накопичення і реалізації потенціалу носіїв знань.

1.5. Вплив глобалізації на формування нематеріальної економіки

Крім прискорення постіндустріального, інформаційного розвитку формування нематеріальної економіки пов'язують із глобалізацією економічних та соціальних інститутів. Під впливом міжнародного

науково-технічного співробітництва, лібералізації міжнародного руху капіталів і міграції робочої сили, відтоку мізків від застарілих до передових економік, частка в них людського капіталу (в загальному обсязі капіталу) прогресивно зростає. Якщо подібне зростання дорівнювало у XVIII ст. 10%, у XIX ст. – 33%, у другій половині XX ст. – до 57%, то у теперішній час – майже 70%. Глобалізаційні й інтеграційні чинники активно впливають на посилення гуманізації та соціалізації економіки і суспільства у світі загалом. За оцінюваннями Світового банку, фізичний капітал у сучасній світовій економіці формує 16% загального обсягу національного багатства, природний – 20%, а людський – 64% [48, с. 318].

У нематеріальній економіці традиційні чинники виробництва відступають на другий план. У постіндустріальних країнах спостерігається випереджальне зростання обсягу інвестицій в галузі освіти і науки порівняно з інвестиціями в основні фонди. Держава не стільки посилює свій прес на економіку, скільки розширює і поліпшує зміст соціально спрямованих функцій, унаслідок чого бюджетні витрати на їх виконання у 3–4 рази перевищують витрати на виконання традиційних функцій. У багатьох розвинених країнах уже створено національні інноваційні системи, наразі таке завдання стоїть перед Україною. Економіка знань має перетворитися на національну ідею, яка об'єднає усіх громадян країни з метою сталого економічного зростання, гідного позиціонування на світовій арені, дійсного забезпечення сучасних стандартів добробуту населення.

В останні десятиріччя дослідники визначили глобальну тенденцію до поступової трансформації постіндустріальних економік у високо-технологічні економічні системи, в яких ключовими факторами розвитку є інформаційні і наукові послуги. Ця тенденція зумовлює зміни у структурі капіталу й характері трудових відносин у сфері послуг. У XXI ст. найбільш виразно вона простежується у формуванні нової системи міжнародного поділу праці, за якої у розвинених країнах концентруються вже не просто різноманітні галузі сфери послуг (що було характерно для другої половини XX ст.), а її найпередовіші сектори – наука, освіта, інформаційні послуги, охорона здоров'я [3, с. 49]. Ця тенденція збереглася навіть в умовах світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр.

Розширення сфери застосування елементів нематеріальної економіки відбувається у тісному зв'язку з розвитком процесів комп'ю-

теризації та інформатизації різних галузей виробничої і невиробничої сфери. Фахівці зазначають, що завдяки застосуванню інформаційно-комп'ютерних технологій поступово зникають межі між окремими галузями і сферами людської діяльності. Нові види Інтернет-послуг динамічно увійшли в усі сфери бізнесу, торгівлі, фінансів, дистанційної освіти, державного управління, ЗМІ. Від впровадження інформаційних технологій істотно виграли такі галузі послуг, як логістика, туризм, банківська сфера. Такі технології прискорюють глобальний обмін ідеями, а також створюють сприятливі умови для динамічного розвитку нових галузей науки [3, с. 50].

Ще однією новою тенденцією є зростання міжнародної торгівлі різними видами послуг. В експорті США торгівля послугами займає 30%, а частка США в світовому експорті послуг складає 20% (переважно транспортні, фінансові, комп'ютерні, інформаційні, бізнес-послуги). Загальний обсяг експорту послуг з країн ЄС становить близько 40% світового експорту послуг. Це здебільшого транспортні, фінансові, страхові, туристичні послуги [3, с. 50]. Щорічно на третину зростає торгівля комп'ютерними, інформаційними, бухгалтерськими, інженерними, освітніми та науковими послугами. І в загальній структурі світової торгівлі експорт послуг зростає випереджаючими темпами (насамперед, високотехнологічних і наукомістких їх категорій). У США з 1995 по 2005 р. обсяг таких видів послуг в експорті зріс на 143%, тоді як інших категорій – тільки на 44% [3, с. 51].

Ці показники втілюються в реальні здобутки. Так, наприклад, США залишаються одним із світових промислових лідерів і в той же час утверджуються у ролі постачальника сучасних послуг у міжнародному поділі праці. Причому високоефективна сфера послуг не замінює галузі матеріального виробництва, а ефективно доповнює їх, і таким чином підвищує конкурентоспроможність країни на міжнародних ринках.

Зазначені глобальні тенденції не оминули й Україну. У структурі зовнішньої торгівлі наукомісткі послуги складають 35% (7 млрд дол.) від загального обсягу торгівлі послугами, у тому числі 30% – у сукупному експорті послуг і 50% – в імпорті. На світовому ринку Україна виступає нетто-експортером високотехнологічних послуг і має понад 1 млрд дол. додатного сальдо платіжного балансу. Значний внутрішній попит на високотехнологічні послуги забезпечує реалізацію більшої їх частини на ринку країни, і тому вартісний обсяг їх експорту є відносно невеликим – 0,3% ВВП [3, с. 54].

Структура цього виду експорту представлена переважно ринковими послугами (56%). Значно менша частка високотехнологічних послуг вищого рівня наукомісткості – 28%. Суттєво зменшується в останні роки частка фінансових послуг (з 18% у 2008 р. до 10% у 2011 р.). Слабо представлені інші наукомісткі послуги (до 6%), хоча в Україні є значний потенціал для розширення подібних послуг у сферах НДДКР, освіти, медицини, лікувально-курортної інфраструктури, культурно-спортивної рекреації тощо. В українському імпорті високотехнологічних послуг переважне місце займають два їх види – ринкові (41%) та фінансові (36%) [3, с. 54–55].

Зростання обсягів світової торгівлі науково-технічними послугами в умовах глобалізації сприяє розширенню міжнародного науково-технічного співробітництва (МНТС) організацій і підприємств, розташованих у різних країнах. Утворюються і зміцнюються сучасні напрями МНТС:

- створення координаційних міжнародних програм, спільних науково-технічних досліджень;
- міжнародне ліцензування, обмін науково-технічними документами, патентами, ліцензіями;
- міжнародний інжиніринг;
- співробітництво у підготованні наукових та інженерно-технічних кадрів;
- проведення міжнародних науково-технічних конференцій, симпозіумів;
- створення та функціонування міжнародних науково-дослідних інститутів, організацій;
- розробка науково-технічних прогнозів.

Основними формами науково-технічного співробітництва є: координація наукових і технічних досліджень; спільне проведення досліджень; кооперація робіт у галузі наукових і технічних досліджень.

Окреслені тенденції ґрунтуються на одній спільній основі, що характеризує стан економіки, – підвищення рівня її наукомісткості. У цьому плані зростають витрати на НДДКР, удосконалюються їх структура та кадрове забезпечення, підвищується ступінь комп'ютеризації та інформатизації наукової діяльності. Як свідчать дослідження компанії Battelle, світові валові витрати на НДДКР протягом 2012–2013 рр. зросли на 2,7% (з 1517 млрд дол. за ПКС до 1558 млрд дол.), а у 2014 р. передбачається їх зростання порівняно з 2013 р. ще на 3,9%

(до 1618 млрд дол.). Порівняно з докризовим 2007 р. вони піднялися в 2013 р. на 38,6% [49].

Світовими лідерами за обсягом витрат на НДДКР є США, Китай та Японія. Їх сукупна питома вага у відповідному світовому показнику становить близько 56%. Найвищими темпами протягом останніх років зростали інвестиції у цю сферу в Китаї. За 2000–2013 рр. темп їх зростання складав 147,5%, тоді як у США – 127,5%, Японії – 113,6% [49].

Щодо українських валових інвестицій в інноваційну сферу (близько 3 млрд дол.), то вони за показником 2013 р. в 150 разів менше, ніж у США [509, с. 12]. Як наслідок, Україна невинно втрачає свій інноваційний і науковий потенціал. В розрахунку на 10 тис. чол. економічно активного населення чисельність дослідників в Україні протягом 2005–2011 рр. зменшилася у 1,2 разу. За матеріалами Держстату України, на протигагу світовій тенденції в країні кількість установ, що здійснювали науково-технічну діяльність, протягом 2005–2012 рр. постійно скорочувалася. В 2005 р. їх було 1510, а у 2012 – 1208 [50, с. 12]. Обсяг державного фінансування науково-технологічної сфери діяльності у 2011 р. становив 9,6 млрд грн, або 0,81% ВВП (у 1990 р. цей показник становив 3,11% ВВП, у 2006 р. – 1,07% ВВП). Крім того, існує суттєвий розрив між темпами витрат на освіту, етапом продукування знань та їх використанню в економіці у зв'язку з уповільненням та недостатнім фінансуванням усіх стадій накопичення та використання знань в економіці. Так, законодавством України встановлено не менше 10% ВВП витрат на освіту (фактично – 4–5,6%); на НДДКР – 1,7% ВВП (фактично – 1,2%). На інноваційну діяльність за досвідом зарубіжних країн вони мають бути в 10 і більше разів вище, ніж на НДДКР, а фактичне співвідношення витрат між цими стадіями досягає лише 1:1,15. Зокрема, хронічним є недофінансування як освітньої, так і науково-технічної сфери економіки [51, с. 8–9]. Усе це суттєво ускладнює перехід української економіки до інноваційної моделі розвитку. Мало того, звертаючи увагу на глобалізаційні тенденції і враховуючи взаємозв'язок між науковими дослідженнями і розробками з економічним зростанням, вчені вважають відношення до науки в українській державі цілком неадекватним. Адже за міжнародними оцінками одне робоче місце в сфері НДДКР забезпечує функціонування понад двох робочих місць в інших сферах економіки. Зокрема, за оцінками Battelle, в 2014 р. валові витрати на наукові дослідження і розробки розміром 465 млрд дол. забезпечать у США 2,7 млн робочих місць у сфері

НДДКР і додатково підтримають функціонування в інших секторах понад 6 млн робочих місць [49].

Глобалізаційні процеси зумовлюють кардинальні зміни в рушійних силах економіки, під впливом яких значній трансформації піддаються форми, види зайнятості, а також зміст і характер праці:

- розвиваються нетрадиційні форми зайнятості та організації праці – дистанційна зайнятість, підрядна, позичальна праця тощо;

- змінюється загальна структура зайнятості (зменшується частка працівників, що виробляють масові матеріальні блага; натомість збільшується частка зайнятих наданням інформаційних, консультативних, інтелектуальних, інноваційних послуг);

- відбувається зрушення у професійній структурі персоналу – зростає частка працівників, що мають нові, знанне- та інтелектонасичені професії. Формується нова ознака нематеріальної економіки: утворення еліти – «золотих комірців», до яких відносять юристів, лікарів, аналітиків, консультантів, фінансистів, інженерів, комп'ютерних програмістів, професорів ВНЗ та ін. Вони утворюють домінуючий вид зайнятих, замінюючи «синіх» і «білих комірців», про що свідчить їх зростаюча частка у складі зайнятих;

- змінюється зміст праці. Зменшується частка стандартних, масових, стереотипних операцій. Підвищується роль інноваційної, творчої праці;

- зростає значущість фізичного і психічного здоров'я персоналу, його соціально-психологічних, морально-етичних якостей;

- здійснюється індивідуалізація економічно активної людини. В соціально-трудої сфері спостерігається своєрідне просування по спіралі – від універсального працівника до вузькоспеціалізованого і далі до працівника, який володіє знаннями, компетенціями в суміжних галузях;

- змінюються складові управління персоналом (підбір, організація, мотивація, оцінка, контроль діяльності тощо) [52, с. 12].

У той же час формування елементів нематеріальної економіки під впливом глобалізаційних процесів породжує нові виклики і суперечності, серед яких такі як надлишковість інформації для людини, збільшення невизначеності, непевності та ризику, необхідність швидкого прийняття рішень у режимі on-line; продукування криз; засміченість каналів інформації матеріалами, зміст яких не регулюється; зростання комп'ютерної злочинності та її перетворення на один із найбільш поширених видів міжнародної злочинності та інші.

Окремо треба виділити значний розрив між традиційними й інформаційними секторами економіки, який збільшується й надалі. Такий феномен уже визнає світова громадськість. Це випливає з того, що економіка умовно поділена на дві частини: стару, де зростання продуктивності і прибутковості залишилося на стабільному рівні, і нову – де воно становить іноді 10% на місяць. Під час попередніх технологічних революцій такої розбіжності не було. Спеціальне дослідження з цього приводу зробила американська аудиторсько-консалтингова компанія McKinsey. Вона дійшла висновку, що в економічній структурі розвиваються дві протилежні тенденції: питомі витрати на нову економіку зростають, але водночас із цим питома додана вартість її знижується. Інакше кажучи, обсяги виробництва в інформаційних технологіях, і, відповідно, витрати на них зростають, а можливості галузей, що їх виробляють, зменшуються. З аналізу динамічного міжгалузевого балансу економіки США, проведеного у цьому дослідженні, випливала кількісна оцінка диспропорції, що викликана невідповідністю потоків нової економіки на її вході та виході. Так, швидкість зростання інвестицій в нову економіку перевищує темп росту її частки у ВВП у 1,5 разу. Ці диспропорції викликають структурну перебудову американської економіки, що може призводити до тимчасового спаду ВВП.

Різноманітність моделей розвитку нематеріальної економіки свідчить про те, що її послуги мають стати загальними вже найближчим часом. Ця тенденція відіграє важливу роль під час визначення її майбутніх потенційних доходів. Однією з її основних складових є маркетингові технології на основі Інтернету, у разі впровадження яких реально забезпечується зростання доходів. Характерною рисою цих Інтернет-технологій є те, що їх впровадження потребує значних попередніх інвестицій, а окуповуються вони лише великим обсягом проектів. При цьому зростання прибутків залежить від кількості продажів через експоненту – тобто після досягнення масштабів окупності навіть невелике зростання продажів приводить до значного збільшення прибутку. У класичній промисловій економіці зростання обсягів продажів теж спричиняє, за рахунок зменшення витрат, зростання прибутку. Однак величину цього зростання навіть віддалено не можна порівняти із параметрами нематеріальної економіки.

Специфікою сучасного світового економічного розвитку є домінування фондового ринку, тому продукція нематеріальної економіки

знаходить своїх споживачів переважно у фінансовому секторі. Могутній симбіоз фінансових та інформаційних технологій вивів ситуацію на новий рівень і прагне доходів, що створює матеріальна сфера. Зростання капіталізації суб'єктів нематеріальної економіки призвело до того, що деякі з них за своєю віртуальною вартістю перевищили таких гігантів старої економіки, як «Дженерал Моторз». При цьому реального прибутку немає, він побудований на потенційних маркетингових розрахунках, що передбачають стійке зростання протягом десятиліть. Тому будь-яке істотне уповільнення темпів зростання фондового ринку може спричинити великомасштабну кризу, яка й триває останніми роками.

Глобалізація породжує не менш складні соціальні проблеми, пов'язані з розвитком і розширенням нематеріальної економіки. Починаючи з 70-х рр. ХХ ст. експансія інформаційної економіки викликала вибухове підвищення попиту на тих робітників, котрі, володіючи розвинутим інтелектом та достатньою освітою, були здатні трансформувати отриману інформацію у нові знання і використовувати їх у виробничому процесі. Більш того, з розвитком високотехнологічних секторів економіки виникли нові можливості для автономної діяльності, для людини відкрилася перспектива виробництва готового інформаційного продукту і його реалізації на ринку. Вперше з початку промислових революцій це зумовило реальну загрозу суто капіталістичній організації виробництва. В сучасній соціології все більше домінує позиція, згідно з якою працівники інтелектуальної сфери утворюють домінуючий клас нового суспільства [53, с. 16]. Стає очевидним, що майнова поляризація у постіндустріальному суспільстві відбувається саме за цією ознакою, причому представники «класу інтелектуалів» привласнюють все більшу частку національного багатства, керуючись значною мірою надутилітарними мотивами, тоді як представники інших верств не можуть забезпечити собі гідного існування і не прагнуть ні до чого, окрім як до підвищення рівня життя. Соціальне протиріччя, що виникає в цьому зв'язку, на думку вчених, може стати значно гострішим та непередбаченим, ніж традиційний класовий конфлікт індустріальної епохи [53, с. 17].

Усі ці трансформації привели до радикальних змін сучасної корпорації, яка відіграла роль найважливішої господарської ланки індустріального суспільства. Традиційну компанію, що активно виступала інструментом класового панування і була організована відповідно до

суворої ієрархії, змінила, як показав у своїх працях А. Тоффлер, спочатку так звана адаптивна, яка пристосувалася до стрімко мінливих потреб і базувалася на гнучких причинах організації, а згодом і креативна корпорація, яка передбачає не стільки підпорядкування персонала керівництву, скільки їх співробітництво, і відображає в собі творчий, споруджуючий потенціал її засновника і лідера. Креативні корпорації зробили структуру суспільного виробництва більш рухомою, і з їх появою стало можливим стверджувати, що прагнення людини до максимальної самореалізації є основним джерелом прогресу майбутньої епохи і вже сьогодні виявляється в кожній сфері соціального буття.

Таким чином, набуття людиною все нових ступенів свободи означає зниження ролі традиційних соціальних закономірностей і усталених форм політичного життя. Тому фахівці стверджують, що найбільш небезпечним викликом ХХІ ст. може стати проблема меж цієї свободи. Їх безконтрольне поширення здатне призвести до безпрецедентної майнової нерівності і меритократичної поляризації суспільства, набагато жорстокішої за класову, оскільки якості, що дозволяють людині увійти в «клас інтелектуалів», не можуть бути дані як привілеї, а формуються протягом десятиліть її свідомого життя. Спроби ж обмеження свободи, навпроти, не тільки викличуть жорстоку відсіч з боку креативних сил, а й можуть суттєво загальмувати суспільний прогрес.

У своїх наукових дослідженнях відомий економіст і соціолог Д. Белл зазначає, що постіндустріальний соціум формується там і тоді, де і коли прогрес суспільства перестає бути пов'язаним з епізодичними досягненнями експериментальної науки і базується на розвинутому теоретичному знанні [2, с. 25]. В умовах, коли інформація і знання становляться безпосередньою продуктивною силою, виникає монопольний ресурс, що характеризується абсолютно новими якостями, з якими ніколи раніше не стикалося суспільне виробництво.

З одного боку, саме засвоєння людиною знань та інформації отожднюється певною мірою з виробництвом нового знання; в той же час передача його іншим людям не зменшує кількість цього ресурсу. Таким чином, він виявляється практично невичерпним. Його виробництво і використання змінюють характер цілей і завдань, що стоять перед людиною, формують нову мотиваційну парадигму і, відповідно, стають основою становлення в суспільстві нових соціальних груп, що мають основні ознаки класів.

З іншого боку, доступ до цього специфічного ресурсу залишається обмеженим, оскільки знання вирізняється своєю рідкістю і невідтворюваністю, а витрати, необхідні для їх створення, не пропорційні результатам, що отримуються. Тому цінність знання визначається законами цін монопольних благ, а його творці опиняються у виключному положенні відносно інших. У цьому контексті особливо заслуговує на увагу той факт, що окремі індивіди, соціальні групи і цілі нації, які користуються сьогодні всіма перевагами технологічного прогресу, розпоряджаються багатством, яке вони не привласнили завдяки експлуатації інших класів, народів, країн, а створили самі своєю творчою діяльністю через ринковий обмін.

Соціальні світові тенденції останніх десятиріч свідчать, що суспільство, яке культивує свободу наукового пошуку і ефективно використовує результати технологічного прогресу, яке ставить перед собою постматеріальні цілі і створює нові мотиви діяльності, веде до нарощування майнової нерівності в масштабах, яких ще не знала історія. Такий парадокс пояснюється логікою розвитку соціальних систем, а природа такої нерівності і причини її поглиблення криються у відмінностях людей за рівнем їх здібностей і таланту, і, відповідно, за можливостями досягнення успіхів у сферах, заснованих на засвоєнні і використанні нових знань.

Таким чином, домінування принципів свободи не може забезпечити соціально економічної нерівності, хоча така нерівність цілком може бути визнана справедливою навіть з позицій етики. Саме це, на думку вчених, є одним із найбільш характерних і протирічливих результатів нестримного прогресу науки і технологій [53, с. 30–31].

Нині інтелектуальна еліта стрімко стає новим домінуючим класом постіндустріального суспільства. Лише кожний п'ятнадцятий з тих, хто входить в 1% найбільш заможних американців, отримує свої доходи у вигляді прибутку на вкладений капітал, тоді як більше половини представників даної групи працюють на адміністративних постах у великих компаніях, майже третина представлена практикуючими юристами і лікарями, а решта – люди творчих професій, включаючи професорів і викладачів. Четверо із кожних п'яти проживаючих сьогодні в США мільйонерів не примножили успадковані ними активи, а заробили свої статки практично з нуля [54].

Наслідки нової соціальної поляризації ще більш яскраво простежуються і в світовому масштабі. Технологічні інновації, що складають

основу національного багатства постіндустріальних країн, сьогодні не можуть бути ефективно відтворені, а інколи навіть і використані в рамках індустріальних, а тим більше аграрних суспільств. Між тим потреба в них всюди залишається вкрай високою, бо тільки на такій основі можливий в сучасних умовах будь-який поступальний розвиток. У цьому коріниться найважливіша з причин зростаючої прірви між розвинутими країнами Заходу і рештою країн світу.

Поява і розвиток нематеріальної економіки під впливом глобалізації висувають ряд теоретичних проблем економічної теорії, зумовлених особливостями інформаційних продуктів і технологій. Вчені ставлять під сумнів постулат нормативного індивідуалізму, згідно з яким будь-які потреби соціуму зводяться до переваг окремих індивідів. У зв'язку з цим суттєво змінюється зміст категорії «інтерес суспільства». Крім того, домінуючі в нематеріальній економіці продукти, проявляючи властивості суспільних благ, не узгоджуються із загальноекономічним принципом обмеженості ресурсів, а включення в економічний аналіз «необмежених» ресурсів створює труднощі в застосуванні інструментарію, що спирається на теорію граничної корисності, зокрема, у вирішенні звичайного ринкового завдання визначення цін та обсягу продукції.

Окремо постає проблема оцінки інтелектуального капіталу. Як відомо, результати творчої праці належать до благ, що мають соціальну корисність, але наявність цієї соціальної компоненти не дістає належного відбиття у стандартних вартісних вимірниках продуктів творчої праці.

Глобалізаційні чинники через інтеграційні процеси активно впливають на посилення гуманізації та соціалізації економіки і суспільства. В економіках західних країн, які найуспішніше просуваються в напрямках нематеріальної економіки, за останню чверть століття істотно змінилася система державних пріоритетів. На перше місце висуваються цільові завдання, пов'язані із охороною здоров'я нації, збільшенням активної тривалості життя, розвитком науки, підвищенням рівня освіти, рівня і якості життя населення.

Таким чином, розглядаючи формування нематеріальної економіки в умовах глобалізації, дослідники виділяють насамперед такі її характерні риси:

— своїм становленням нематеріальна економіка зобов'язана появі нових продуктивних сил, які докорінно змінили матеріально-технічну

базу виробництва, додавши до неї автоматизацію, інформаційний ресурс і комп'ютеризацію зі світовою системою Інтернет. Останній фактор сприяв появі загальних продуктивних сил, що створюються і використовуються тільки колективно. Якщо в індустріальній економіці пріоритет був у машин, і при цьому виникала проблема відчуження людини від результатів її праці, то в нематеріальній економіці високоінтелектуальна розумова праця повернула людину на чільні позиції у відношенні до засобів праці та зняла тим самим проблему відчуження [55, с. 60];

- використання інформаційних технологій у всіх сферах економіки і комп'ютерних мереж Інтернету є базою для створення сітьових підприємств і сітьового інтелекту. Інформаційні та сітьові технології сьогодні визначають новий технологічний спосіб виробництва;

- зміни у характері праці зумовлюють виникнення нових форм організаційно-економічних відносин. Зміні характеру праці сприяють також децентралізація і деурбанізація виробництва;

- в умовах нематеріальної економіки сама праця перестає бути економічним примусом, а суспільна організація виробництва зазнає значних змін;

- у нематеріальній економіці відбуваються структурні зміни на мікро- і макрорівнях системи господарювання, а також глобалізація бізнесу;

- глобалізаційні чинники через інтеграційні процеси активно впливають на посилення гуманізації та соціалізації суспільства.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ СУСПІЛЬСТВА

2.1. Інтелектуальний та інформаційний продукт: загальне та особливе. Інтелектуальні та інформаційні ресурси суспільства

Діяльність з виробництва, обробки та розповсюдження інформації спирається на нематеріальні ресурси (знання й інформацію) і продукує нематеріальні продукти і послуги – інформаційні й інтелектуальні.

Інформаційний продукт – результат інтелектуальної, творчої діяльності людини, певний набір знаків і символів, що може бути переданий іншій особі за допомогою матеріальних носіїв, засобів зв'язку і телекомунікацій.

Інформація є об'єктом купівлі-продажу як на товарному ринку, так і на ринку ресурсів. Проте розглядати її як товар можна лише з певними застереженнями, оскільки інформаційні блага, з одного боку, є *невичерпними*, що зумовлено значними обсягами інформації та можливостями її копіювання і тиражування у зростаючих масштабах; а з другого – *обмеженими* – через унікальність процесу їх створення з використанням дійсно рідкого ресурсу – інтелектуальної праці автора.

Рідкість – властивість ринкових благ, завдяки якій вони включаються до системи економічних відносин, не притаманна інформації, якщо її розповсюдження і використання не стримуються високими транзакційними витратами або спеціальними заходами. Адже інформація не знищується, а, навпаки, самозбільшується у процесі обміну і споживання, легко тиражується. Передаючи знання або інформацію, володар цих знань їх не втрачає. Водночас, як слушно зауважує С. Клімов, невичерпність знання є вельми відносною, адже поважному переліку науково-технічних досягнень можна протиставити не менш значний перелік невирішених проблем (наприклад, у галузі екології, медицини та ін.). «Крім того, накопичення знань сприяє поглибленню

спеціалізації, яка підвищує ймовірність дефіциту окремих знань або їх носіїв. Навіть і тоді, коли немає ніяких штучних обмежень для доступу до знань, велика кількість знань настільки ускладнює пошук, що виникає свого роду дефіцит від розмаїття» [1, с. 62]. Отже, загальне різноманіття знань та інформації не виключає їх дефіциту як конкретного економічного блага у певному місці та у певний час.

Знання та інформація можуть існувати у формі як приватного (ринкового), так і суспільного блага. Як *приватне благо* вони є товарами, мають ціну, що визначається дохідністю їх використання, можуть бути об'єктом приватної власності. Набуття знанням цих характеристик пов'язано з можливостями його комерціалізації, здатності приносити додатковий дохід. Тому приватним благом може бути лише кодифіковане та об'єктивоване знання (програмний продукт, промисловий зразок, наукова розробка, технічне рішення тощо), отримання якого пов'язано зі штучним обмеженням доступу за допомогою ліцензій, паролів, ключів, електронного підпису на основі монопольної приватної власності на інформацію.

Разом із тим, інформація та знання (насамперед, необ'єктивоване) мають властивості *суспільного блага*: *невиключеність* (доступ до даного блага або принципово не може бути обмеженим, або таке обмеження потребуватиме надмірних витрат) та *неконкурентність у споживанні* (багато людей можуть мати одну й ту саму інформацію одночасно, і при цьому факт наявності інформації у однієї особи не зменшує ступінь володіння інформацією для інших осіб). Як зазначив Т. Стюарт, «придбання мною певного обсягу знань аж ніяк не зменшує вашу здатність придбати стільки ж, чого не можна сказати, наприклад, про порцію морозива або місце в автобусі» [2, с. 389].

Можна цілком погодитися з І. Стрілець, яка доводить, що інформації також притаманні властивості *мережевих благ*: суттєва економія на масштабі виробництва, мережеві зовнішні ефекти, ефекти пастки [3, с. 12]. Виробництво інформації відрізняється високими постійними і низькими змінними витратами, тобто достатньо коштовно створити первинний продукт, але відносно дешево його відтворювати у зростаючому обсязі (приклад – написання книги і наступна передача продукту електронним шляхом за допомогою PDF-файла). Тому виникають значні можливості для експлуатації *ефекту масштабу*, який може проявлятися не тільки у традиційному розумінні (з боку пропозиції), але й з боку попиту. Тому право власності на інформацію не лише не

виключає можливості її максимального поширення, а й передбачає останнє як джерело зростання доходу власника. Виникають *мережеві зовнішні ефекти*, коли корисність блага зростає зі збільшенням числа користувачів, що значно модифікує криву попиту.

Ефекти пасти (ефекти переміщення витрат однієї галузі в іншу, що пов'язано з технологічною взаємозалежністю галузей) зумовлюють, на думку американських економістів К. Шапіро та Х. Веріана [4], такі обставини: 1) існуючі контракти та угоди, розірвання яких пов'язано з додатковими витратами; 2) навчання (іноді споживачу буває складно перевчитися для роботи з іншим інформаційним продуктом, наприклад, при зміні операційної системи з Windows на Linux); 3) конверсія інформації (програмне забезпечення генерує файли, що зберігаються у певному цифровому форматі, і перехід потребує конверсії); 4) витрати підключення до нової мережі; 5) витрати втрати лояльності (перехід на нові блага може позбавити споживача системи знижок і преференцій).

Таким чином, властивості інформаційного продукту свідчать про його певну двоїстість, що знаходить прояв у його нетоварному змісті і товарній формі, поширеності та рідкості, невичерпності та скінченності. За словами В. Іноземцева, «...тут суперечливо поєднується справжня безмежність з рідкістю вищого рівня, об'єктивний характер з безпрецедентним суб'єктивізмом, невідтворюваність з тиражованістю; неекономічна мотивація відкриття знань викликає очевидні і цілком економічні за своєю суттю наслідки» [5, с. 320].

Слід зазначити, що терміни «інформаційний продукт» і «інтелектуальний продукт» не є тотожними. З одного боку, вони мають спільні характеристики [6, с. 10]: а) інформаційна складова змісту; б) знецінювання у часі; в) залежність між одержанням певних вигод від їх використання і інтелектуальними можливостями споживача засвоїти отримані знання та інформацію; г) залежність їх цінності від можливостей та результатів використання на практиці.

Розбіжності у змісті цих продуктів зумовлені взаємозв'язками і особливостями їх основних компонентів: для інформаційного продукту це інформація як фактор виробництва, передавання якої не пов'язано з передаванням знання; для інтелектуального – знання як результат переробки інформації, що передається разом із знаннями. Інтелектуальному продукту не притаманні такі ознаки інформаційного продукту, як можливість практично необмеженого тиражування,

зростання вартості залежно від кількості користувачів [6, с. 10]. На думку В. Білоцерківець і М. Ясевої, «інформаційний продукт є результатом матеріальної сфери суспільного виробництва, зокрема, масового. Виробництво у матеріальній сфері є процесом безпосереднього втілення сутнісних людських сил у результатах праці, на відміну від нематеріальної сфери, створінням якої виступає інтелектуальний продукт. Нематеріальна сфера виробництва характеризується перетворенням процесу та результату діяльності у сутнісні сили людини. Це означає, що інтелектуальні продукти «створюють» людину, сприяють її саморозвитку і самовдосконаленню шляхом опанування знань, їх використання для продукування нових знань і т. п.» [7, с. 261].

Отже, «інтелектуальний продукт – результати розумової, духовної і творчої діяльності, втілені у відкриттях, винаходах, патентах, наукових звітах і доповідях, проектах, раціоналізаторських пропозиціях, добутках літератури, мистецтва, музики та ін.» [8, с. 672]. В. Базилевич та В. Ільїн підкреслюють, що «товари і послуги, які створюються на основі кодифікованого знання, є унікальними, водночас можливість їх безмежного тиражування породжує ринок гомогенної продукції, що адекватно реагує на динаміку попиту і пропозиції; інтелектуальні продукти є ідеальними, суб'єктивними, пов'язаними з конкретними особистостями, а водночас мають певне матеріальне втілення, доступну для інших людей об'єктивну форму, що сприяє їх реалізації; для інтелектуальних продуктів поняття відтворення трансформується у поняття тиражування унікальних результатів творчої праці, при цьому витрати виробництва інтелектуальних продуктів і витрати їх тиражування не збігаються...» [9, с. 412].

Особливість знання як економічного блага полягає у тому, що воно, як правило, втілюється у товарах та послугах, і значно рідше є предметом продажу само по собі. Знання утворює ринкову вартість товарів та послуг як економічний ресурс, поєднаний з живою працею, або існуючий відокремлено від неї у вигляді технології процесу. Як зазначає С. Клімов, економічна цінність знань виражається у прирості доданої вартості за рахунок збільшення наукомісткості суспільного продукту і підвищення продуктивності праці. «За аналогією з класифікацією капітальних благ, що використовуються у матеріальному виробництві, можна стверджувати, що знання – це основний ресурс діяльності, а інформація – її оборотний ресурс» [1, с. 58]. О. Марченко зауважує, що «в умовах формування економіки знань факторами виробництва

виступають не тільки об'єктивовані знання, які втілюються у матеріальних ресурсах, а й знання суб'єктивні, які перетворюються на безпосередній чинник економічного розвитку» [6, с. 13].

Разом з тим, функціонування інформації та знання як факторів виробництва виявляє низку невластивих традиційним ресурсам особливостей, які слід брати до уваги при ціноутворенні, оподаткуванні інформаційних ресурсів, здійсненні юридичного захисту права інтелектуальної власності, укладанні угод на ринку інформації [1; 3; 9; 11; 12], а саме:

- інформація є нематеріальним благом і не зводиться до фізичних об'єктів, які виступають її носіями;

- незалежність інформації від простору дозволяє їй знаходитися одночасно в його різних частинах, не перешкоджаючи можливості її використання. «Знання (інформація) існують незалежно від простору. Подібно до квантових часток вони можуть знаходитись у кількох місцях одночасно. Продайте мені пиріг і у вас його більше не буде. Продайте мені рецепт пирога, і він буде у нас обох. Але ви не можете забрати його назад. Продавець може повернути собі, припустимо, машину, але повідомивши покупцю певну інформацію, він не може забрати її назад» [2, с. 390];

- під час продажу інформації не відбувається відчуження блага, продана інформація залишається у власності продавця. Інформацію неможливо повернути, викупити, натомість можна багаторазово продавати, якщо це не суперечить закону;

- знання і інформація не знищуються при споживанні, а самозростають (хірург, що робить операцію десятий раз, володіє більшою кількістю знань і кращим розумінням операції, ніж хірург, який робить операцію вперше). Тому накопичення знанневих ресурсів відбувається не завдяки їх акумуляції, а шляхом їх розпредметнення широким колом споживачів. Утім, С. Клімов указує на те, що самозростання інтелектуальних ресурсів відбувається поряд з їх рутинізацією, за якої «при повторенні стандартних ситуацій втрачається частина знань, що лежать в основі дій суб'єкта. Він починає діяти за звичкою, по шаблону. За таких умов знаходить прояв зворотній самозростанню принцип рутинізації знань у процесі діяльності, що полягає у поступовому руйнуванні індивідуального знання» [1, с. 66]. Крім того, хоча інформація і не зникає в процесі споживання, проте для отримання від нього корисного ефекту потребує певних інтелектуальних навичок;

– інформація швидко знецінюється у часі. Інформаційні ресурси, на відміну від матеріальних, зношуються лише морально. Особливостями зносу знань є стрибкоподібність цього процесу, зменшення вартості не тільки через старіння знань, а й через їх дифузю шляхом тиражування отриманих наукових результатів;

– цінність інформації та знань найчастіше складно визначити, поки вони не будуть застосовані на практиці. Т. Сакайя порівнює вартість, створену знаннями, з зіркою, що падає, «яка горить яскраво лише у ті миттєвості, коли проходить через простір соціальних обставин і суб'єктивних факторів, що дозволяють їй світити яскравіше за інших» [10, с. 362];

– неможливість багаторазового відтворення нематеріальних ресурсів і доступність тиражування їх матеріальних носіїв;

– знання та інформація стають рушійною силою економічного розвитку, лише поєднуючись з матеріальними ресурсами, визначаючи їх якість. «Інформаційні ресурси немов фермент перетворюють ці матеріальні фактори з латентного в активний стан і спрямовують їх у задане русло» [12]. С. Клімов наводить такий приклад: сьогодні у виробництві знов почали широко використовувати природний ресурс, з якого починали наші пращури – кремній. «Дистанція від перших кремнієвих знарядь до використання кремнію в комп'ютерних чипах яскраво демонструє просування людства в інтелектуальному освоєнні довкілля. Накопичення, передача і збагачення знань стали стрижнем суспільного прогресу» [1, с. 40–41].

Знання й інформація є базовими складовими інформаційних та інтелектуальних ресурсів. За Законом України «Про Національну програму інформатизації» *інформаційні ресурси* – це «сукупність документів в інформаційних системах (бібліотеках, архівах, банках даних тощо)» [13, с. 72]. *Національні інформаційні ресурси* визначаються як «окремі документи і масиви документів, результати інтелектуальної, творчої та інформаційної діяльності, бази й банки даних, всі види архівів, бібліотеки, музейні фонди та інші, що містять дані, відомості й знання, зафіксовані на відповідних носіях інформації, є об'єктами права власності всіх суб'єктів України і мають споживацьку вартість (політичну, економічну, соціокультурну, оборонну, історичну, ринкову, інформаційну тощо)» [14]. В. Годін та І. Корнеєв вважають, що інформаційними ресурсами є весь наявний обсяг інформації в інформаційній системі, весь обсяг знань, відчужених від їх творців, зафіксований на

матеріальних носіях і призначений для суспільного використання [15, с. 16].

Інтелектуальні ресурси – це нематеріалізовані надбання у формі знань, умінь, накопиченого досвіду, носієм яких є людство, і результати науково-технічної діяльності, організаційно-методичних рішень за різними напрямками [16, с. 94]. Як сукупність різних форм знань, інформації, процесів їх передачі та накопичення, а також їх носіїв, інтелектуальні ресурси стають провідними чинниками соціально-економічного розвитку в умовах розвитку нематеріальної економіки.

На мікроекономічному рівні інтелектуальні ресурси є джерелом людського капіталу та інтелектуального капіталу фірми. До них належать [16; 17; 18]: людські ресурси, об'єкти інтелектуальної власності, інтерспецифічні (утворюються в результаті трудової діяльності, взаємодії людей із матеріалізованими та нематеріалізованими активами конкретного підприємства – знання, професійні навички, компетенції, досвід), інфраструктурні (корпоративна культура, інформаційні технології, мережеві ресурси, розроблені стандарти), маркетингові (маркетингові стратегії та програми, позиція на ринку, клієнти, договірні відносини, портфель замовлень, мережа торговельних посередників тощо) ресурси.

На макроекономічному рівні інтелектуальні ресурси формують інтелектуальний потенціал суспільства – сукупну здатність освоювати і осмислювати світ, накопичений суспільством обсяг наукової і культурної інформації, системи виробництва і передачі знань, а також відповідну сукупність робочої сили, здатної приймати, переробляти, використовувати, відтворювати і передавати інформацію [19, с. 13]. Елементи інтелектуального потенціалу суспільства не тільки безпосередньо включаються у процес виробництва, але й чинять на нього потужний опосередкований вплив через науку, освіту і технічний прогрес [1, с. 16].

2.2. Поняття, структура і взаємозв'язок елементів людського та інтелектуального капіталів

В останні десятиліття у світовій економіці формується новий постіндустріальний уклад, окреслюються риси нематеріальної еконо-

міки. Економічна наука намагається пояснити ті істотні зміни у місці та ролі людини в економіці й суспільстві, що відбуваються на новій стадії розвитку. Суспільне усвідомлення цих змін пройшло за ХХ ст. шлях від зауваження Г. Форда на початку століття, у якому він з жалем нарікав, що кожного разу, коли наймає пару робочих рук, він отримує на додачу ще й голову і все інше через теорію «людського капіталу» нобелівських лауреатів Г. Беккера і Т. Шульца у 1960-х рр. до пристрасного маніфесту Т. Пітерса: «...Ми повинні зрозуміти, що в епоху, коли додана вартість виникає з креативності, спритний, енергійний і навіть неслухняний народ з “ліги талантів” став першоосновою конкурентної переваги..., а можливо, і єдиною її основою» [20, с. 39]. Отже, в умовах дематеріалізації виробництва основою конкурентоспроможності країни, регіону, підприємства стають нематеріальні ресурси. Тому концепції людського та інтелектуального капіталів вважаються найбільш перспективними для дослідження капіталоутворюючої та інноваційної ролі інтелектуальних ресурсів в умовах переходу до інноваційного типу соціально-економічного розвитку [6, с. 74].

На сучасному етапі розвитку матеріально-речовий капітал, природні ресурси залишаються важливими складовими національного багатства, але ключову роль відіграє людський потенціал, інтелект, знання, які розширюють можливості використовувати інші ресурси інноваційним способом. У монографії «Економіка знань» підкреслюється, що, виступаючи як синергетичний фактор виробництва в межах окремого господарюючого суб'єкта, на макроекономічному рівні людський капітал виконує функцію генератора соціально-економічного розвитку [21, с. 153]. При чому особливого значення набувають не лише когнітивні ресурси (інтелект, пам'ять, знання, увага, швидкість розумової реакції), ресурси здоров'я, а й психологічні сили людини (ментальність, комунікативність, екзистенційна свобода); затребуваними стають якісні характеристики людини не тільки як працівника (кваліфікація, компетентність, здатність до навчання, інтелект, креативність), але й як особистості (комунікабельність, відповідальність, довіра, колективізм, здатність до співпраці тощо). Тому основні зусилля країн, що йдуть шляхом постіндустріалізації, спрямовані на максимальну капіталізацію людського потенціалу і, насамперед, його креативної, творчої складової.

Людський капітал – це «сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їх власності, використовуються

в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів свого власника і національного доходу» [22, с. 16–17]. До особливостей людського капіталу дослідники відносять:

- невідчужуваний характер, що обумовлює його неліквідність як активу;
- значно триваліший, ніж у фізичного капіталу, інвестиційний період (в середньому 12–20 років), що підвищує ступінь інвестиційного ризику;
- здатність людського капіталу створювати доходи реалізується тільки через працю його власника;
- незалежно від джерел формування (держава, фірма, родина) використання людського капіталу контролюється самою людиною;
- витрати на формування людського капіталу поєднують ознаки інвестування та споживання;
- знос людського капіталу визначається, по-перше, ступенем природного зносу (старіння) людського організму і властивих йому психофізичних функцій, а по-друге, ступенем морального зносу (постаріння) знань.

Людський капітал функціонує на мікро- та макрорівнях. *Людський капітал індивіда* як сукупність здібностей, що забезпечують можливість їх носію одержувати дохід [1, с. 15], багатьма вченими розглядається як людський капітал працівника [23, с. 42]. Так, на думку Т. Кір'ян, це сукупність природних здібностей працівника, а також самостійно ним накопичених (придбаних у результаті життєвого досвіду) і розвинутих внаслідок інвестування в освіту, професійну підготовку й оздоровлення [24, с. 65]. Слід наголосити, що індивідуальні здібності стають людським капіталом лише тією мірою, якою вони можуть приносити своєму власникові прибуток, пропорційний прояву цих здібностей. О. Кендюхов обґрунтовує неправомірність обмеження трактування людського капіталу лише сукупністю знань, практичних навичок і творчих здібностей працівників фірми. Він вважає, що це «більш широка категорія, яка включає в себе не тільки інтелектуальні, духовні, але й соціальні, психічні та фізіологічні характеристики персоналу, в тому числі здоров'я людини, які можуть бути необхідні не тільки для інтелектуальної, але і для фізичної праці» [25, с. 39].

С. Клімов виділяє у структурі людського капіталу індивіду три складові [1, с. 106–107]:

– *біофізичний капітал* – життєві ресурси особистості, її фізичний і психологічний потенціал, що розглядаються у контексті здатності до створення вартості. Так, для професійних баскетболістів одним із ключових компонентів їх людського капіталу є зріст, а актори-карлики отримують дохід із аномалій свого фізичного розвитку. Втім, як правило, вплив біофізичних ресурсів є опосередкованим – через природні обмеження професійних можливостей особистості;

– *соціальні ресурси особистості*, тобто закладений у людині потенціал соціальної взаємодії, її включеність у певне соціальне середовище;

– *інтелектуальні ресурси* – сформовані у процесі формального і неформального навчання знання, інформація і креативні здібності людини.

Л. В. Левченко і О. А. Карпенко розширюють структуру людського капіталу до чотирьох компонентів [27, с. 89–90]:

– *біофізичний капітал* (вік, стать, біопараметричні дані, стан здоров'я, ризики можливих захворювань);

– *соціальний капітал*, що включає освітній рівень, професійні навички, досвід, досягнення, реалізовані можливості, ділову репутацію, авторитет;

– *біосоціальний капітал*, що охоплює такі розумові характеристики людини, які можуть проявитися в професійному середовищі при сформованих певних умовах (компетентність, творчий підхід, здатність до продуктивного спілкування, встановлення зв'язків і контактів, інтуїція, здатність до швидкого реагування, оперативного прийняття рішень тощо);

– *особистісний капітал*, що складається з психологічних та душевних характеристик людини, а саме: визначення пріоритетів, ступінь довіри, особистий шарм, нереалізовані можливості, амбіції, мрії та цілі.

В. Близнюк пропонує таку структуру людського капіталу [28, с. 68]:

– *капітал освіти*, який формується на двох рівнях – загальноосвітньому та на рівні професійної освіти;

– *капітал здоров'я*, генетично закладений та здобутий протягом життя;

– *капітал культури*, що знаходить прояв на двох рівнях – споживчому та високодуховному;

– *соціально-психологічний капітал*, який характеризує як психологічний стан суспільства в цілому та індивідуума зокрема, так і ментальні та духовні цінності.

Людський капітал групи (родини, трудового колективу, підприємства) представляє собою накопичений нею інтелектуальний, біофізичний, соціальний потенціал, реалізація якого виступає основою забезпечення життєдіяльності соціальної й виробничої спільноти [6, с. 75].

На макроекономічному рівні людський капітал виступає складовою *людського потенціалу*, який, на думку Н. Рімашевської, поєднує: 1) фізичне, психічне й соціальне здоров'я, що впливає не тільки на фізичну дієздатність громадян країни, але й на характер демографічних процесів відтворення; 2) професійно-освітній ресурс й інтелектуальний потенціал, включаючи підготовку фахівців вищої кваліфікації й зайнятої науковою працею частини громадян; 3) соціокультурну активність громадян та їх моральні цінності [29, с. 26].

Формування людського капіталу потребує здійснення інвестицій. Суб'єктами інвестування при цьому виступають: домогосподарство як осередок первинного навчання, соціалізації та виховання; фірма як середовище реалізації людського капіталу зайнятого населення; держава як гарант соціального розвитку, охорони здоров'я, освіти. Чим більше і послідовніше такі інвестиції, тим вища віддача від цього фактора виробництва як на індивідуальному, так і на суспільному рівнях. Не можна не погодитися із С. Клімовим, який підкреслює особливу значущість саме макроекономічної складової інвестування у людський капітал: «Незважаючи на індивідуалізований характер людського капіталу, його формування і можливості використання цілком залежать від суспільства, від тієї системи освіти, охорони здоров'я і інформаційної підтримки, які у ньому існують. Роль держави і громадських організацій у цьому процесі споконвічно вища, ніж окремих підприємств, що пред'являють попит на робочу силу певного якісного рівня і несуть певні витрати на її навчання» [1, с. 17].

Близькою до категорії «людський капітал» є категорія «інтелектуальний» капітал. Поняття інтелектуального капіталу ширше, ніж поняття інтелектуальної власності (до неї не належить, наприклад, ділова репутація) і нематеріальні активи (які не включають інтелектуальні і ділові якості персоналу, його кваліфікацію). До того ж це поняття більш економічне, ніж правове або бухгалтерське.

Інтелектуальний капітал – це інтелектуальні здібності людей (до сприйняття нової інформації, навчання, перепідготовки, здатність неординарно мислити і формувати ідеї) у сукупності зі створеними ними матеріальними й нематеріальними засобами, які використовуються в процесі інтелектуальної праці. В. Базилович визначає інтелектуаль-

ний капітал як нагромаджену у процесі інтелектуальної діяльності сукупність знань, досвіду, навичок, творчості, здібностей, взаємовідносин, що мають економічну цінність і використовуються у процесі виробництва та обміну з метою отримання доходу [9]. На думку В. Гейця, інтелектуальний капітал – це, перш за все, люди та знання, якими вони володіють, а також їх навички і все те, що допомагає ефективно використовувати знання та навички; це збірне поняття для визначення нематеріальних цінностей, що об'єктивно підвищують ринкову вартість компанії [30, с. 192]. О. Кендюхов дає узагальнююче визначення інтелектуального капіталу: «це здатні створювати нову вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами, виробленими самостійно чи залученими з інших джерел (куплені, орендовані) як засоби створення нової вартості» [25, с. 37].

На відміну від фізичного, інтелектуальний капітал має нематеріальну природу (його називають «невидимим активом», хоча інтелектуальні активи можуть набувати матеріальних форм) і низьку ліквідність. Організація володіє інтелектуальним капіталом лише частково – спільно із найманими працівниками, якщо мова йде про людський капітал, і спільно зі споживачами та іншими контрагентами, якщо йдеться про клієнтський капітал. «Те, що людина просто приходить на роботу, ще не означає, що хтось має доступ до її знань і вмінь. Між компетенцією людини і організацією, яка бажає скористуватися цим ресурсом, стоїть сама людина» [31]. Інтелектуальні ресурси є неконкурентними, оскільки їх можна використовувати одночасно для вирішення декількох завдань. Важливою властивістю інтелектуального капіталу є неадитивність, тобто його вартість не зменшується просто від того, що його використовують, та не збільшується просто від того, що у нього інвестують. Л. Едвінссон, підкреслюючи тісну взаємозалежність і нелінійність зв'язків між окремими елементами інтелектуального капіталу, зазначив, що вартість його компонентів треба не додавати, а множити [32]. Тоді очевидно, що перетворення вартості одного з них на нуль призводить до обернення на нуль вартості всього інтелектуального капіталу.

Взагалі за своєю природою інтелектуальний капітал є капіталізованими знаннями. Проте подальша конкретизація цієї категорії виявляє її неоднозначність. У сучасній економічній літературі можна виокремити такі підходи до аналізу сутності інтелектуального капіталу:

– *ресурсний*, за якого інтелектуальний капітал розглядається як сукупність інтелектуальних нематеріальних ресурсів фірми, а його сутність

визначається через розкриття його структури. Так, один із засновників теорії інтелектуального капіталу Т. Стюарт виділяє людський, структурний і клієнтський капітали [2]. Шведський економіст Л. Едвінссон складовими інтелектуального капіталу вважає людський та структурний капітали, поділяючи останній на клієнтський та організаційний [32]. Голова консалтингової компанії The Technology Broker Е. Брукінг ідентифікує чотири категорії нематеріальних активів: людські ресурси, права на інтелектуальну власність, інфраструктура і положення на ринку [33]. К. Свейбі у своїй статті «Теорія фірми, основаної на знаннях» розглядає три групи нематеріальних ресурсів: зовнішню структуру, внутрішню структуру, персональні компетенції [34]. На думку В. Іноземцева, інтелектуальний капітал акумулює наукові та повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування і організаційну структуру, інформаційні мережі й імідж фірми [5]. Ю. Гава у складі інтелектуального капіталу виділяє людський та технологічний капітали [35];

– *економіко-теоретичний*, що визначає інтелектуальний капітал через його характеристику як особливого виду капіталу, усвідомлення його специфічної ролі у процесі суспільного відтворення. За логікою цього підходу інтелектуальний капітал має таку ж економічну природу, що й традиційні види капіталу, тому він розглядається як вартість знань, що може створювати нову вартість;

– *балансовий*, що розглядає інтелектуальний капітал як різницю між ринковою вартістю компанії та балансовою вартістю її активів.

Інтелектуальний капітал, як і людський, досліджується на мікро- і макроекономічних рівнях.

Інтелектуальний капітал людини є сукупністю знань, навичок, умінь, здібностей, мобільності і креативності особистості, що забезпечує можливість створення додаткового прибутку.

Під *інтелектуальним капіталом фірми* зазвичай розуміють особливе сполучення фірмово-специфічного людського капіталу (реальні і потенційні інтелектуальні здібності, а також відповідні практичні навички працівників компанії) та структурного капіталу (зв'язки зі споживачами, бізнес-процеси, бази даних, бренди, ІТ-системи тощо). Це поняття характеризує здатність фірми трансформувати знання та нематеріальні активи у ресурси, що створюють багатство (та відповідну вартість) за рахунок особливого ефекту від «добутку людського капіталу на структурний».

О. Грішнова та А. Козловський дають таке узагальнене визначення *інтелектуального капіталу суспільства* – «це сукупність людських,

структурних, споживчих, організаційних, процесних, інноваційних та культурних якостей суспільства, набутих через навчання, навички, досвід, що використовуються в ході інтелектуальної діяльності кожним членом суспільства індивідуально або в рамках певного колективу і підвищують ефективність праці» [36, с. 4].

Аналіз наукової літератури з проблем інтелектуального капіталу свідчить про певну невизначеність щодо співвідношення інтелектуального і людського капіталу та існування взаємовиключних підходів. У вузькому розумінні інтелектуальний капітал виступає складовою людського капіталу разом з біофізичним та соціальним капіталами. Частина дослідників, навпаки, вважає поняття «інтелектуальний капітал» ширшим і розглядає людський капітал як його складову (поряд із організаційним і клієнтським капіталом).

Як правило, перший підхід використовується при аналізі з позицій індивіда. Так, фірма може використовувати лише частину людського капіталу індивіда – специфічний людський капітал працівника, структурними елементами якого, за моделлю FiMIAM [37], частково можуть бути клієнтський (у частині відносин з покупцями) і структурний (у частині організаційної культури, організаційних технологій) капітали компанії (рис. 2.1). Тоді інша його частина – неспецифічний, абстрактний людський капітал індивіда – буде функціонувати поза межами фірми, не перетворюючись на її інтелектуальний капітал.

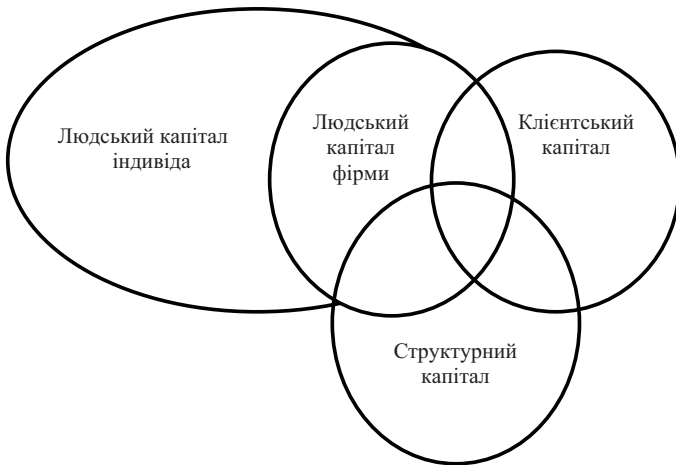


Рис. 2.1. Взаємозв'язок людського і інтелектуального капіталу.

Джерело: [38]

З позицій другого, розширювального підходу здійснюють аналіз на рівні фірми. Вважається, що індивідуальний людський капітал стає капіталом тільки тоді, коли він є частиною капіталу підприємства. Як зазначає С. Клімов, «тут він знаходить не тільки сферу власного застосування, а й умови для реалізації та розвитку у вигляді різних форм об'єктивованого знання. На рівні підприємства категорія інтелектуальних ресурсів включає людський капітал співробітників і різні форми нематеріальних активів, фіксуючі знання та професійні вміння» [1, с. 17–18].

На макроекономічному рівні поняття людського та інтелектуального капіталів розширюються до категорій людського та інтелектуального потенціалів суспільства і часто використовуються у науковій літературі як синоніми. Втім, деякі дослідники головну роль відводять все ж таки людському капіталу суспільства: «людський капітал як концепція охоплює не тільки здатність виробляти предмети та послуги, але й широкий аспект освітніх, професійних, психофізичних, світоглядних і духовно-культурних якостей людини, національно-мовну комфортність навколишнього середовища, феномен інвестицій у людський розвиток, їхні прямий, побічний та зворотний ефекти тощо» [39, с. 18]. Інтелектуальний капітал при цьому розглядається як інноваційно-інформаційна компонента людського капіталу або прояв нових якостей суб'єктів трудових взаємин. Як зазначає А. Чухно, в умовах постіндустріальної економіки в людині поєднуються і її робоча сила, і знання як фактор виробництва [26], а відтворення продуктивних сил людини відбувається не у характерній для індустріальної епохи специфічній товарній формі робочої сили, а у формі інтелектуального капіталу.

Регулярну оцінку інтелектуального капіталу різних країн з 2004 р. здійснюють міжнародні організації – Світовий Банк [40] і Світовий Економічний Форум [41]. Проте більш комплексними вважаються оцінки зарубіжних науковців, які досліджують інтелектуальний капітал певних груп країн. О. Грішнова та А. Козловський, використавши методику Є.-Ю. Лінь, провели оцінку інтелектуального капіталу України [36]. Згідно з цією методикою індекс інтелектуального капіталу для країни розраховується на основі п'яти показників:

– людського капіталу, що оцінюється на основі визначення активності громадян на шляху досягнення своїх цілей і враховує такі якісні показники, як рівень обізнаності жителів країни з важливими фактами

суспільно-політичного життя, нормативно-правове середовище та рівень дотримання законодавства, наявність довіри, рівень корупції;

– ринкового капіталу, що відображає наявність привабливих умов для ведення бізнесу, інвестування, а також здатність країни обмінюватися науковими здобутками з іншими країнами;

– процесного капіталу, що характеризує сформовані на загальнонаціональному рівні джерела знань нації та оцінюється через конкурентність ринкового середовища, ефективність державної влади, захист інтелектуальної власності, кількість комп'ютерів у розрахунку на особу та швидкість і простоту реєстрації нового підприємства;

– капіталу оновлення, що визначається як потенційний інтелектуальний добробут суспільства, спроможність до інновацій і характеризується витратами на дослідження та розробки, часткою цих витрат у ВВП, кількістю дослідників, рівнем кооперації між університетами і підприємствами, науковими статтями та кількістю зареєстрованих у Американському і Європейському патентних бюро патентів;

– фінансового капіталу, що оцінюється через логарифм ВВП на душу населення, скоригований за паритетом купівельної спроможності.

Для України індекс інтелектуального капіталу склав 22,14 балу (38 місце у світі), що свідчить про 1,5–2-разове відставання нашої країни від країн-лідерів – Фінляндії – 39,03 (1 місце), Норвегії – 35,45 (9 місце), Німеччини – 33,48 (15 місце), Франції – 31,24 (20 місце). Росія у цьому рейтингу посідає 32 місце, Польща – 33 з індексами 23,65 та 23,59 відповідно [36, с. 9]. Результати дослідження свідчать, що найбільш проблемними складовими інтелектуального капіталу України є процесний (2,72 балу проти середнього значення 5,32 балу, 41 місце у рейтингу) та ринковий капітал (3,88 проти 5,32 відповідно, 41 місце).

Основними причинами відставання показників накопичення інтелектуального капіталу в Україні, на наш погляд, є, по-перше, розрив між сферою освіти, де відбувається формування інтелектуальних ресурсів, та потребами сфери виробництва, де ці ресурси трансформуються в інтелектуальний капітал; по-друге, низька питома вага високотехнологічних галузей у структурі української економіки, що зумовлює відповідну низьку зайнятість та обмежує можливості реалізації інтелектуальної праці і капіталізації інтелектуальних ресурсів; по-третє, низький рівень інноваційної активності економічних суб'єктів внаслідок їх переважної орієнтації на отримання доходів від перерозподілу власності і доходів; по-четверте, величезне соціально-економічне

розшарування населення, що суттєво обмежує можливості переважної більшості домогосподарств інвестувати у людський капітал; по-п'яте, незахищеність права інтелектуальної власності, низький рівень інституціоналізації процесу комерціалізації знань.

2.3. Особливості формування і використання інтелектуального капіталу в умовах розвитку нематеріальної економіки. Інтелектуальна власність як економічна основа постіндустріального суспільства

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується формуванням нематеріальної економіки. Її становлення зумовлено тим, що постіндустріальна економіка, яка характеризується домінуванням сфери послуг, у результаті інформаційної революції змінилася інформаційною економікою; в свою чергу, широка експансія інформаційно-комунікаційних технологій у всі сфери господарської діяльності стала основою для їх перетворення на інфраструктуру нового технологічного укладу, що визначає провідну роль людського та інтелектуального капіталів і перехід до економіки знань. Як зазначає А. Чухно, «такі кардинальні зміни у суспільно-економічному розвитку зумовили те, що економічна теорія, як і фізика на початку ХХ ст., опинилася перед феноменальним фактом – зникненням матерії. Здійснюючи аналіз процесів у фізиці, довели, що матерія не зникає, людство у пізнанні матерії переходить до глибшого розуміння структури елементів і форм її руху. Певною мірою подібні перетворення відбуваються і в економіці. Насамперед, матерія не зникає, оскільки і в новому суспільстві продовжує функціонувати матеріальне виробництво тільки в іншому інституціональному середовищі» [26].

Нематеріальна економіка виникає внаслідок зміни співвідношення та ролі різних факторів виробництва в економічному розвитку, трансформації відносин власності і капіталу. Її рушійною силою та основним виробничим ресурсом стає інтелектуальний капітал, що підтверджується:

- його високою питомою вагою у прирості ВВП провідних країн;
- інтелектуалізацією праці та виробництва;
- стрімким розширенням четверинного та п'ятиринного секторів;
- збільшенням частки знаннємістких галузей (виробництво комп'ютерів та електроніки, програмного забезпечення, аерокосмічна промисловість, наноіндустрія тощо) у країнах, де відбувається процес інтенсивного розвитку нематеріальної економіки;
- зростанням розриву між ринковою капіталізацією фірм та вартістю їх матеріальних активів, зміною домінуючого виду активів. І це стосується вже не тільки високотехнологічних компаній, до 95% ринкової вартості яких припадає на інтелектуальний капітал [42, с. 86], а й фірм, що працюють у традиційних галузях;
- провідною роллю інтелектуальних ресурсів у формуванні вартості товарів, при чому не тільки у галузях високотехнологічних укладів. Так, до 70% вартості сучасного легкового автомобіля становлять дизайн, електроніка та інші інтелектуальні компоненти. За оцінками Т. Стюарта, наукові розробки утворюють 50% вартості нафти і 75% вартості зерна [11, с. 61];
- включенням у процеси нагромадження і розвитку інтелектуального капіталу не тільки великого та середнього, а й малого бізнесу;
- віртуалізацією економічного простору.

Таким чином, інтелектуальний капітал грає виключну роль у нематеріальній економіці, стає головним фактором конкурентоспроможності національних економік та розподілу суспільного багатства у сучасному світі. Лідерами у створенні інтелектуальних ресурсів є Японія, де частка нематеріальних активів у ВВП складає 37%, США – 28%, найбільш розвинені країни Західної Європи. Це забезпечує їм глобальну монополію або олігополію на унікальні технології (у сферах фундаментальної науки, космосу, авіації, телекомунікацій, програмного забезпечення, медицини, освіти, фінансів, виробництва зброї тощо) і, відповідно, надприбутки, що дозволяють підтримувати високий рівень життя. Останніми роками стратегію інтенсифікації відтворення і використання інтелектуального капіталу почав реалізувати й Китай, наросивши нематеріальні активи до 9% ВВП.

У тісному діалектичному зв'язку з інтелектуальним капіталом знаходиться інтелектуальна праця. На думку О. Кендюхова, стрімке зростання частки інтелектуальної праці у процесі створення різних видів економічного продукту є другим ключовим фактором розвитку інтелектуальної економіки [25, с. 13].

Невідчуженість інтелектуального капіталу від людини обумовлює нову роль працівника, людина перетворюється з суб'єкта праці на суб'єкт творчості. «Замість продавця висококваліфікованої робочої сили вона стає продавцем індивідуального, інтелектуального продукту. В результаті знижується роль найманого працівника, тоді як зростає значення працівника як рівноправного учасника мобільних асоціацій товаровиробників» [43, с. 14]. Змінюється характер праці, відбувається її індивідуалізація. Дослідники відзначають «відродження ремісництва» з його інститутами майстерності, учнівства, наставництва [44, с. 43], відхід від вузької спеціалізації, перехід до епохи транспрофесіоналів [45]. Професіоналізм у постіндустріальному суспільстві пов'язується не тільки і не стільки з професійними вміннями та навичками працівника, але й із його особистими якостями: здатністю гнучко реагувати на ситуацію, ініціативністю, відповідальністю, мобільністю, толерантністю, інтелектуальною самодостатністю.

Можна погодитися з В. Іноземцевим стосовно того, що суб'єктивні якості та індивідуальні здібності працівника, які фактично не бралися до уваги в індустріальну епоху, починають визначати нові форми соціальної взаємодії [46]. У нематеріальній економіці настільки підвищується значущість людського та інтелектуального капіталів, що відносини підпорядкування між власником робочої сили і власником засобів виробництва перетворюються на партнерські відносини, співробітництво. Крім того, оскільки працівники є володарями своїх знань як необхідного ресурсу виробництва та носіями унікальних здібностей, то вони менше конкурують один з одним, ніж представники робочого класу [47]. Разом із тим, слід зазначити, що конкуренція між працівниками не зникає – вона перетворюється з «внутрішньогалузевої» (за робочі місця) на «міжгалузеву» (за можливість отримання доходу).

Формування і використання інтелектуального капіталу відбувається шляхом використання інтелектуальних ресурсів у процесі виробництва нової вартості, створення інтелектуального продукту та отримання доходу на інтелектуальний капітал. Як зазначає І. Шовкун, слід виокремлювати два аспекти одержання комерційної користі – створення інтелектуальної вартості та її екстракція. Створення вартості відбувається в результаті генерування нового знання та його конверсії в інновації. Вирішальну роль при цьому відіграє людський капітал. Екстракція вартості відбувається з уже формалізованим знанням і передбачає одержання комерційного зиску, тобто доходу внаслідок застосування цього знання [18, с. 19].

Найбільший вплив на процеси формування і використання інтелектуального капіталу мають інституціональні фактори. Становлення нематеріальної економіки передбачає формування певного інституціонального середовища (взаємопов'язаної системи формальних та неформальних обмежень, що формує набір альтернатив для господарюючих суб'єктів), завдання якого полягає у мінімізації трансакційних витрат та ризиків інтелектуальної діяльності шляхом встановлення системи правил, норм, вимог та санкцій. Г. Клейнер проводить тонку «аналогію між інститутами як системами норм поведінки, що укорінилися, і знаннями як системами суспільно визнаних норм сприйняття, структурування, оцінки та інтерпретації інформації» [48, с. 212], обґрунтовує динамічний зв'язок між знаннями та інститутами у сучасній економіці. Саме інститути створюють умови для відтворення інтелектуального капіталу, визначають ефективність його формування на базі індивідуальних здібностей та впливають на рівень інтелектуальної активності. Як зазначають Д. Фролов і Д. Шелестова, інститути мають забезпечити сталу взаємодію суб'єктів господарювання щодо створення, розповсюдження, обміну та використання знань, їх капіталізації і комерціалізації у формах затребуваних ринком інновацій [49, с. 10].

Одним із базових інститутів є інститут власності. Поширення інтелектуальних видів діяльності зумовлює зміну відносин власності, появу її нових об'єктів, форм, способів реалізації. За своєю економічною природою інтелектуальна власність є формою економічних відносин щодо привласнення об'єктів інтелектуального капіталу і результатів інтелектуальної праці. Як підкреслює О. Є. Рязанова, «власність на інтелектуальний продукт... виступає як єдність інтелектуальних здібностей суб'єкта інтелектуальної діяльності і результату цієї діяльності, що приносить дохід власнику в силу свого відчуження» [50, с. 37]. Як економічний інститут інтелектуальна власність встановлює норми обмежень і доступності об'єктів інтелектуального характеру та створює інституціональні основи формування і реалізації інтелектуального капіталу.

Право інтелектуальної власності поєднує користування, володіння і розпорядження результатами інтелектуальної діяльності. Втім, слід зауважити, що реалізація цих правочинностей має певні особливості. Так, користування як отримання корисного ефекту від об'єктів інтелектуальної власності базується на взаємодії інтелекту творця і споживача (і виробництва, і споживання знань, інформації є суб'єкт-

суб'єктними процесами). Тому іноді воно буває неможливим без участі автора як носія неформалізованого знання. Користування також передбачає відповідні інтелектуальні можливості споживача, адже вирішальним тут стає не можливість використання знань, інформації, а здатність їх ефективно застосовувати.

Володіння як фізичний господарський контроль над об'єктом власності теж обмежується нематеріальним та невідчужувальним характером інтелектуальних активів, а також можливістю інших суб'єктів користуватися і володіти ними з дозволу або навіть без дозволу власника.

Право розпорядження передбачає можливість вирішувати юридичну долю об'єкта власності. Щодо об'єктів інтелектуальної власності, то це, насамперед, можливість їх розповсюдження (копіювання, тиражування). Воно може здійснюватися у товарній формі (визначається майновими відносинами автора або суб'єкта, якому він продає майнові права, та іншими суб'єктами з чіткою специфікацією правочинностей) та нетоварній (коли автор відчужує свій інтелектуальний продукт необмеженій кількості осіб, наприклад, шляхом публікування, які у свою чергу можуть користуватися, володіти та розпоряджатися цим продуктом). При цьому виникає протиріччя: товарна форма привласнення інтелектуального продукту більшою мірою відповідає економічним інтересам його творця, але жорстко обмежує коло суб'єктів відносин інтелектуальної власності та реалізацію суспільного за своєю природою продукту. Юридичним засобом подолання цього протиріччя є загальноприйнята норма законів про інтелектуальну власність, яка передбачає певний строк дії патенту і авторських прав, після закінчення якого об'єкт інтелектуальної власності стає суспільним благом, загальнодоступним набутком.

Специфіка відносин інтелектуальної власності визначає розподіл та привласнення інтелектуального доходу. Наймаючи працівника, фірма привласнює його інтелектуальний капітал разом із його робочою силою, тобто у фірми виникає монополія власності як об'єкт господарювання. Особа – носій інтелектуального капіталу не має фактичного статусу його власника, оскільки така власність юридично не закріплена. Монополія приватної власності працівника на інтелектуальний капітал може виникнути при появі об'єктизованих результатів інтелектуальної діяльності, що підлягають комерціалізації та специфікації прав власності на основі додаткової угоди. Тоді фірма буде сплачувати

фахівцю як носію і власнику інтелектуального капіталу певну винагороду як оплату знань, інституційними формами якої можуть бути заробітна плата, відсоток від прибутку, паушальні платежі, роялті, гонорари. Якщо ж відбувається порушення балансу між монополією приватної власності працівника на свій інтелектуальний капітал і монополією фірми на нього як об'єкт господарювання на користь останньої, то загострюється протиріччя між індивідуальним характером створення і суспільним характером привласнення доходу на інтелектуальний капітал.

Становлення нематеріальної економіки у зв'язку зі зміною характеру праці передбачає демократизацію відносин власності. Приватна власність втрачає свою значущість, більш затребуваними стають асоційовані форми власності. О. Бузгалін указує на динамічний розвиток «економіки солідарності», заснованої на різних формах суспільного привласнення і розпорядження [51, с. 18]. З дещо інших позицій бачить процес «зняття» приватної власності В. Іноземцев. Він вважає, що це відбувається не шляхом усупільнення виробництва, а шляхом становлення системи особистої власності: «з формуванням постіндустріального суспільства, у якому основними виробничими ресурсами виступають інформація і знання, а засоби їх створення і передавання стають цілком доступними багатьом людям, виникає ситуація, в якій, з одного боку, кожен бажаючий мати сучасні засоби виробництва може придбати їх у приватне володіння, а з другого боку, ефективно привласнення інформаційних благ людьми, не здатними використовувати їх відповідно до їх соціального призначення, стає неможливим. Система, що виникає, розглядається нами як заснована не на приватній, а на особистій власності як на умови виробництва, так і на робочу силу» [46].

Ще однією особливістю функціонування інтелектуального капіталу є послаблення конкуренції у традиційному розумінні як боротьби за відчуження товарів, факторів виробництва від одних суб'єктів до інших. О. Бузгалін підкреслює, що «конкурентність на сучасному етапі означає, перш за все, здатність посісти місце у відтворюючому транснаціональному ланцюжку і утримувати його при всіх модифікаціях цього ланцюжка» [52]. Лавиноподібність процесу нарощування знань спонукає підприємства, які вже не в змозі охопити весь спектр необхідних інновацій, до поглиблення спеціалізації водночас із посиленням кооперування у формі технологічних альянсів, мереж, через

укладення контрактів з дослідницькими центрами, шляхом залучення спеціалізованих інтелектуальних послуг тощо. Тобто відбувається зміна характеру організації економічного простору. Конкурентне заміщення (боротьба економічних суб'єктів, спрямована на витіснення суперника з ринку) трансформується у конкурентне доповнення – стратегічну взаємодію, що передбачає не поглинання та злиття фірм, а синхронізацію темпів та траєкторій їх розвитку.

У зв'язку з цим унікальні властивості інтелектуального капіталу як основного фактора виробництва обумовлюють необхідність щільної міжсуб'єктної взаємодії, формування гнучкої мережевої структури економіки, появи «нових» фірм – мережевих, віртуальних, інтелектуальних, таких, що самонавчаються. Мережеві форми організації бізнесу надають можливість знизити невизначеність і розподілити ризики, що особливо актуально для фірм, які працюють у галузях з коротким життєвим циклом товарів і великими витратами на розвиток виробництва [53].

Розвиток багатосуб'єктних форм власності приводить до змін у соціальній структурі суспільства, підвищення функціонально-професійної мобільності, формування нових соціальних статусів. Як зазначає А. Чухно, «суспільство стає все більш поліфонічним (тобто таким, в якому різні професійні групи мають політичний голос і певний вплив), згладжуються контрасти, руйнуються межі, з'являються різні змішані, перехідні групи» [26]. З'являється новий суспільний прошарок – працівники-інтелектуали, «креативний» клас. Американський соціолог Р. Флорида, який перший увів у науковий обіг цей термін, вважає, що «ядро креативного класу становлять люди, зайняті в науковій та технічній сфері, архітектурі, дизайні, освіті, мистецтві та індустрії розваг, чия економічна функція полягає у створенні нових ідей, нових технологій і нового креативного змісту. Крім ядра, креативний клас включає також велику групу креативних фахівців, що працюють в бізнесі та фінансах, праві, охороні здоров'я та суміжних областях» [54, с. 34].

Разом із тим особливості формування і використання інтелектуальних ресурсів породжують нову форму соціального розшарування, зумовлену різницею соціальних статусів людей в залежності, насамперед, від стану їх здоров'я і рівня освіти. Адже ці характеристики визначають здатність людини засвоювати інформацію, перетворювати її на знання, використовувати його для розвитку та реалізації інтелек-

туального капіталу. В. Іноземцев вказує на якісно нову природу цього явища, витoki якого знаходяться у розбіжностях базових цінностей і не співмірності інтелектуальних здібностей членів суспільства, зумовлених генетично і соціально [46]. О. Бузгалін, аналізуючи ці обставини, говорить про виникнення «двокласового інформаційного суспільства, яке складається з off-line пролетаріату, що випадає з потоку розвитку, є відрізнаним від інформації, ноу-хау, а, отже, від кращого майбутнього, і on-line еліти, що знаходиться у потоці розвитку» [55]. Таке розшарування є більш небезпечним, ніж майнова нерівність, яку можна пом'якшити через перерозподільні процеси. Інтелектуальні ресурси не можуть бути ні відчужені, ні перерозподілені, тому економічна підтримка незахищених верств населення стає неефективною.

Таким чином, домінуючим фактором розвитку нематеріальної економіки є інтелектуальний капітал. Саме особливості його формування і реалізації зумовлюють перехід до якісно нового етапу економічного розвитку, що знаходить прояв у зміні характеру праці, трансформації соціально-економічних відносин, насамперед, відносин власності, появі нових форм взаємодії економічних суб'єктів, зрушеннях у соціальній структурі суспільства. Для інтенсифікації і підвищення ефективності цього еволюційного процесу вкрай важливим є формування відповідного інституціонального середовища, яке б забезпечувало продуктивну взаємодію економічних суб'єктів щодо генерації, поширення, обміну і використання знань, сприяло їх комерціалізації та капіталізації, забезпечувало відповідність винагороди, що отримує фахівець, вартості знань, а не лише вартості робочої сили.

Частина II

ДЖЕРЕЛА ТА ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Розділ 3

НАУКА І НАУКОВІ РЕСУРСИ ЯК ДЖЕРЕЛА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

3.1. Роль науки у соціально- економічному розвитку суспільства. Науково-технічна діяльність

За сучасних умов конкурентоспроможність країни визначається здатністю національної економіки генерувати, засвоювати і комерціалізувати знання. Наукове знання перетворилось на важливий чинник соціально-економічного розвитку країн світу, включення у ХХ ст. науки до системи продуктивних сил (перетворення з форми пізнання світу на головний засіб зміни світу, природи, людини) стало одним із найважливіших зрушень у суспільному виробництві. Сьогодні це фактор, що інтегрує та постійно революціонізує всі інші фактори виробництва, збагачує їх якісно новим змістом.

Наука є однією з форм інтелектуальної праці, і одночасно – її найбільш цінним продуктом, тобто включає як діяльність з отримання нового знання, так і її результат – суму знань. Науку часто

визначають як сферу продукування, виробництва знань. Метою наукової діяльності є точний опис і пояснення об'єктів, процесів та взаємозв'язків у природі та людському суспільстві; вироблення і теоретична систематизація об'єктивних знань про дійсність. *Наукове знання* – це організована система понять, що створюється з метою пояснення сукупності емпіричних фактів, працею експериментаторів і теоретиків; перевірений експериментом і підтверджений на практиці результат людського (абстрактного) мислення, об'єктивне відображення дійсності у свідомості людини. Основними рисами наукового знання є новизна, об'єктивність, спеціальний характер. Наукова праця має виражений суспільний характер, оскільки її основою є використання попередніх досягнень багатьох поколінь, отримані ж нові знання у свою чергу стають досягненням усього людства та фундаментом для його майбутнього розвитку. Продукти наукової праці (наукові знання) знаходять реалізацію в соціальній практиці, потреби якої одночасно є стимулом розвитку науки. Virізняють три історичних періоди розвитку наукового пізнання [1, с. 55–59]:

1) *Античність, Середньовіччя, Відродження*: наука спочатку орієнтується на людину, прагнучи з'ясувати її місце в світі, розширити світогляд; поступово за часів Відродження з'являється попит на «практичне» знання, з'ясовується, що наука здатна впливати на матеріальне виробництво;

2) *індустріальний період*: наука оформлюється в самостійну сферу організації пізнавальної діяльності суспільства, формуються наукові напрями, відбувається диференціація науки і наукових спеціальностей. Основною метою наукових досліджень стає не людина та її взаємозв'язок з природою, а розвиток і оновлення технічної бази виробництва. Наука виявилась перспективною сферою вкладення капіталу, її технічна орієнтація призвела до докорінних змін матеріальної бази суспільства, постійно її вдосконалювала, але зворотним боком цього процесу стали бездуховність, маскультура, війни, нищення навколишнього середовища, загроза існуванню людини;

3) *сучасний (постіндустріальний) період*: поєднання цілей попередніх етапів. Вдосконалення людини, її духовного багатства і примноження багатства матеріального; центральною проблемою

науки стає сама людина (як особистість, як біологічний організм, як індивідуум суспільства, як джерело інтелектуальної праці).

У сучасному суспільстві наука може виконувати когнітивну (пізнавальну), соціокультурну та економічну *функції*: забезпечення безперервного зростання знань, що мають розцінюватися як загальне надбання, вільно поширюватися та бути доступними всім членам суспільства; створення підґрунтя для якісних змін у суспільному відтворенні через викладення знань у таких інформаційних формах, що дозволяють використовувати їх для інноваційної діяльності, та підготовку тих, хто здатен створювати інновації і забезпечувати їх застосування. Вплив науки на суспільне виробництво проявляється через створення нових знарядь праці, прогресивних технологій, нових видів енергії, матеріалів, передових методів організації виробництва та праці. Утім, важливою місією науки є вдосконалення духовного світу людини, розширення меж її світогляду. Тобто йдеться про подвійність функцій науки – вплив на матеріальний і духовний світ людини [1, с. 54]. Наукова діяльність не може бути певним автономним процесом виробництва і нагромадження нових знань – неможливо забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції, не накопичивши критичну масу інтелекту, професіоналізму, інших якостей особистості, тобто – інтелектуального капіталу.

Науково-технічну діяльність як вид економічної діяльності, що належить до сектору послуг, утворюють три взаємопов'язані складові: *дослідження і розробки (ДіР)*, *підготовка наукових кадрів* (спрямована на формування здібностей працівників проводити самостійні ДіР і генерувати нові знання), *надання науково-технічних послуг* (створюють умови для ДіР і підготовки наукових кадрів). *Метою* науково-технічної діяльності є генерування, об'єктивізація і практичне використання нових наукових і технічних знань та науково-технічної інформації, а також забезпечення більш повного охоплення наявних науково-технічних знань для їх поширення і практичного використання в усіх видах людської діяльності. Аналіз змісту НТД за результатами дослідження [2] представлено в табл. 3.1. Структура виконаних науково-технічних робіт в Україні у 2013 р. була такою: фундаментальні дослідження – 22,9%; прикладні – 17,7%; розробки – 49%; науково-технічні послуги – 10,4% [3].

Таблиця 3.1

Сутнісні характеристики науково-технічної діяльності та її складових
(за результатами дослідження [2, с. 9, 10])

Характеристики	Складові науково-технічної діяльності			Науково-технічна діяльність
	Дослідження і розробки	Підготовка наукових кадрів	Науково-технічні послуги	
<p>Мета</p> <p>Генерування та об'єктивація нових наукових і технічних знань</p>	<p>Розвиток пізнавальних здібностей особистості дослідника, оволодіння пізнавальним інструментарієм та набуття здатності самостійно генерувати й об'єктивувати нові наукові та технічні знання</p>	<p>Створення умов для генерування та об'єктивації наукових і технічних знань шляхом їх трансформації у науково-технічну інформацію для поширення і практичного використання, отримання додаткової науково-технічної інформації</p>	<p>Генерування, об'єктивація та практичне використання нових наукових і технічних знань та науково-технічної інформації, найбільш повне охоплення наявних наукових і технічних знань до їх поширення і практичного використання в усіх видах людської діяльності</p>	
<p>Суб'єкти</p> <p>Дослідники, техніки, допоміжний персонал, наукові організації, ВНЗ, наукові школи, наукова спільнота</p>	<p>Аспіранти, докторанти, здобувачі, наукові керівники і консультанти, наукові організації, ВНЗ, наукові школи, наукова спільнота</p>	<p>Підприємства, організації, установи, де надання науково-технічних послуг є основним видом економічної діяльності, державні органи у сферах патентної, ліцензійної, сертифікаційної діяльності, їх працівники, суб'єкти ДІР, підготовки наукових кадрів</p>	<p>Суб'єкти ДІР, суб'єкти підготовки наукових кадрів, суб'єкти надання науково-технічних послуг</p>	

Закінчення табл. 3.1

Характеристики	Складові науково-технічної діяльності		Науково-технічна діяльність
	Дослідження і розробки	Підготовка наукових кадрів	
Процес	Містить етапи генерування, об'єктивації нових наукових і технічних знань; передбачає оволодіння дослідниками не уречевленою формою засобів ДІР – пізнавального інструментарію, засобами об'єктивації знань	Опосередковує процеси ДІР та підготовки наукових кадрів через діяльність наукових бібліотек, архівів, музеїв, ботанічних садів, центрів науково-технічної інформації і т. п.	Перебіг суспільно корисних дій, що виконуються на системній основі її суб'єктами щодо досягнення мети такої діяльності; відбувається у єдності процесів ДІР, підготовки наукових кадрів та надання науково-технічних послуг
Результат	Нові наукові і технічні знання, нові наукові і технічні проблеми, науково-технічна інформація, розвинений пізнавальний інструментарій та пізнавальні здібності дослідників	Умови для проведення ДІР та підготовки наукових кадрів у частині накопичення, збереження, обробки, систематизації та трансляції науково-технічної інформації	Нові наукові і технічні знання, нові наукові і технічні проблеми, науково-технічна інформація, розвинений пізнавальний інструментарій та пізнавальні здібності дослідників
Умови	Уречевлені: наявність розгалуженої мережі наукових організацій	Уречевлені: рівень оволодіння формалізованими знаннями у національній системі підготовки наукових кадрів	Уречевлені та не уречевлені умови ДІР, підготовки наукових кадрів та надання науково-технічних послуг
	Не уречевлені: засади науки, стиль наукового мислення, внутрішньонаукова рефлексія	Не уречевлені: засади науки, стиль наукового мислення, внутрішньонаукова рефлексія	
	Уречевлені: наявність різноманітних джерел фінансування, достатній рівень фінансового забезпечення		

Науково-технічний потенціал країни – це сукупність ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових), які має суспільство для розв’язання завдань науково-технічного розвитку. Науково-технічний потенціал характеризує здатність національної економіки генерувати та абсорбувати (сприймати) знання, що втілюються у винаходах і нововведеннях та створюють умови для підвищення продуктивності праці і конкурентоспроможності країни. Його складовими є: матеріально-технічна база науки (наукові організації, науково-дослідні лабораторії, експериментальні заводи, обладнання), наукові кадри, організаційно-управлінська структура наукової сфери (система управління, фінансування, планування НДДКР), наявний у країні фонд винаходів та відкриттів (кількість наукових публікацій, нових технологій, патентів та ін.). *Наукові ресурси* як складова науково-технічного потенціалу країни визначають здатність сфери науки за наявних форм організації та управління ефективно вирішувати завдання щодо соціально-економічного розвитку. Показниками, що характеризують наукові ресурси, є: частка витрат на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) у ВВП; частка бюджетних витрат на НДДКР у загальних видатках державного бюджету, чисельність фахівців, зайнятих у науці та науковому обслуговуванні; індекс цитування (частота посилань на роботи дослідників із даної країни); частка наукомісткої продукції у ВВП і в промисловій продукції країни та ін.

Стан розвитку і використання науково-технічного потенціалу в Україні характеризується здебільшого негативними тенденціями: старіння науково-технічних кадрів, скорочення їх кількості, високий ступінь зношування основних фондів наукових та науково-дослідних закладів (більш як 60%; лише 2% обладнання відповідають світовим стандартам, 85% – узагалі не є придатним для наукових експериментів), недостатні обсяги фінансування науково-дослідницької сфери. Фінансування НДДКР за рахунок усіх джерел становить менш ніж 1% ВВП (для порівняння: Ізраїль – 4,3%, США – 2,85%, Фінляндія, Швеція – 3,96%; ЄС – 1,9%) [4]. Якщо показник витрат на НДДКР у країні знаходиться на рівні менш як 0,4%, наука здатна виконувати лише соціокультурну функцію, до 0,9% – додається пізнавальна, і лише за перевищення 0,9% ВВП може бути реалізована економічна функція науки. В Україні цей показник за всіма джерелами у 2011 р. склав 0,73% ВВП. Незначною є кількість наукових публікацій, що входять до міжнарод-

них баз даних (SCOPUS та ін.), що свідчить про локальний характер робіт, невисокою залишається патентна активність.

Пошук причин неефективного використання науково-технічного потенціалу за умов ринкової економіки часів глобалізації є актуальною науковою проблемою сьогодення. Адже науково-дослідницька сфера за своєю природою, особливостями виробництва, специфікою продукту, законами його розподілу та обміну не є комерційною [5], характер і специфіка наукової діяльності є об'єктивною причиною, за якою держава (не ринок) має бути гарантом безперервності відтворювального процесу в науковій сфері. Найбільший корисний ефект наукового дослідження завжди був зумовлений досягненнями в області фундаментальних знань, а не пошуком конкретних застосувань, критерієм ефективності наукової діяльності не може бути отримання ефекту, передусім економічного, тож на бізнес у принципі неможливо покласти всю повноту відповідальності за зміст науки. Підтвердженням такої позиції, на наш погляд, слугують негативні тенденції розвитку сучасної науки, припинення генерування провідними країнами світу проривних інновацій, здатних забезпечити перехід світової економіки до вищого технологічного укладу і «перезапустити» процеси економічного зростання і розвитку (так звана «інноваційна пауза»).

На Всесвітньому економічному форумі в Давосі лауреат Нобелівської премії з фізики А. Гейм заявив, *що сучасна наука переживає світоглядну кризу і припинила залучати інвестиції* [6]. Останні прямують до сфери прикладних досліджень, що поглиблює наукове деградування. Дедалі частіше визнається: стагнація в науковій та технологічній сферах – реалії сьогодення і найближчого майбутнього світової економіки. Пошук причин здебільшого ведеться у площині природи фінансового (спекулятивного) капіталізму з його орієнтуванням на високу рентабельність і швидкий прибуток, прогнозується ланцюгова реакція проблем розвитку наукового, а отже – технологічного, а отже – соціально-економічного. Існуючі технології вичерпали можливості подальшої екстенсивної експлуатації, нові – відсутні або не доведені до стадії промислового використання. Ліберальний капіталізм уповільнив науково-технічний розвиток, *призупинивши напрацювання фундаментального запасу знань і технологій* на десятиріччя вперед, тому найближчим часом не варто очікувати на помітну активізацію технологічного розвитку.

Серед причин: скорочення державних витрат на наукові дослідження на 30% після завершення протистояння соціалістичної і капіталіс-

тичної підсистем світового господарства, скорочення оборонних замовлень (у ХХ ст. космічні апарати, ядерна енергетика, Інтернет, мобільний зв'язок з'явилися у рамках військових досліджень або державних програм, а вже потім відбувалася комерціалізація технологій бізнесом); зміна системи цінностей; зосередження приватних компаній на вдосконаленні існуючих технологій і пошуку шляхів отримання ренти через використання системи захисту прав інтелектуальної власності (так, Samsung і Apple витратили на патентні суди більш як 20 млрд дол., на фундаментальні ж дослідження – лише 5 млрд [6]); гонитва за швидкою окупністю інвестицій і зниженням ризиків. Стартапи спрямовують зусилля на вкладення в існуючі розробки, у те, *на що є запит ринку*, і не спроможні сприяти розвитку науки, оскільки «створені для продажу». Венчурні інвестори не схильні виділяти кошти на проект, термін окупності якого складає більше трьох років, що переорієнтовує ринок у бік низькотехнологічних проектів. Так, до списку 12 найдорожчих стартапів найвідомішого кластеру США «Кремнієва долина» у 2011 р. увійшли проекти створення музичних Інтернет-сервісів, online-бронювання апартаментів, магазинів предметів розкошу [7]. Крім того, існує ще проблема об'єктивності досліджень, що фінансуються ТНК (обґрунтування «бажаних» результатів, приховування таких, що можуть зашкодити інтересам компанії; блокування впровадження новинок).

Еволюція економічних форм разом із інформаційно-комунікативними змінами призвела до *симулювання інновацій*. Не секрет, що сучасні ціни дедалі більше втрачають зв'язок із реальними економічними процесами і часто формуються зусиллями фінансових спекулянтів. Усе частіше лунають пропозиції щодо доцільності повернення до практики ініційованих державою мегапроектів для здійснення проривних інновацій (можливо, на принципах державно-приватного партнерства) – адже ніщо інше як запровадження нових технологій широкого застосування, перехід до вищого технологічного укладу не здатне вивести світову економіку з кризи. З другого боку, сьогодні існує достатньо точок нового наукового прориву, інвестиції до яких можуть стати надприбутковими.

Для формулювання власних висновків щодо розуміння причин та шляхів розв'язання ситуації, що склалася у науковій сфері, розглянемо більш детально взаємозв'язок наукового і технологічного знання (складових сфери НДДКР).

3.2. Сфера НДДКР та її результативність. Сектор високих технологій. Наукомістке виробництво

НДДКР – науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки – визначають як діяльність, спрямовану на: 1) збільшення наукових і технологічних знань та застосування цих знань для створення нових продуктів і засобів виробництва; 2) удосконалення існуючих продуктів і виробничих процесів.

Сфера НДДКР включає такі складові.

Фундаментальні дослідження – це наукова та (або) експериментальна діяльність, спрямована на одержання нових знань про закономірності розвитку природи суспільства, людини, їх взаємозв'язку, без будь-якої конкретної мети, пов'язаної з використанням цих знань. Розвиток фундаментальної науки не піддається плануванню. Фундаментальні дослідження здійснюються академічними установами і ВНЗ, науково-технічними організаціями великих корпорацій. Саме фундаментальна наука породжує нову техніку і революціонує виробництво: дослідження атомного ядра породило атомну енергетику, теоретичні роботи в області біології – генну інженерію, математики і фізики – виробництво ЕОМ. Вирішальним чинником у розвитку фундаментальної науки є кадри, що формуються найбільш складно і повільно (а от втрачатись можуть стрімко).

Прикладні дослідження спрямовані на одержання нових знань з метою практичного їх використання, розробки технічних нововведень. Визначають можливі шляхи використання результатів фундаментальних досліджень, нові методи розв'язання проблем, сформульованих раніше. *Експериментальні розробки* (дослідно-конструкторські роботи) являють собою систематичну діяльність, що спирається на наявні знання, придбані в результаті досліджень і/чи практичного досвіду, спрямовану на виробництво нових матеріалів, продуктів, впровадження нових процесів, систем чи послуг, або вдосконалення тих, що вже випускались. Дослідно-конструкторські роботи полягають у *застосуванні* результатів прикладних досліджень для створення новації. За оцінками Л. І. Федулової, для досягнення рівня інтенсивного споживання інновацій національним господарством співвідношення між витратами трьох головних стадій має становити 1/10/100. Дослідження і розробки (ДіР), що приводять до

фундаментального винаходу, зазвичай складають 5–10% загальної суми витрат компанії, 10–20% – витрати на проектування і конструювання продукту, на підготовку виробництва і доводку продукту – 40–60%. З кожних 100 виробів, що пройшли стадію ДіР, 50 не витримують виробничих і ринкових випробувань, а з решти 50 лише 20 забезпечують комерційний успіх [5]. Постає завдання управління процесом подолання так званої «долини смерті», що поділяє стадії виникнення ідеї та створення промислового зразка, забезпечення отримання кінцевого результату у вигляді прибутку від реалізованої інноваційної продукції або прав на використання ІВ.

Для розуміння відмінностей у формі організації складових сфери НДДКР, критеріях ефективності, принципах розподілу продукту в системі науки слід вирізнити *дві підсистеми*: 1) орієнтовану на відкриття нового знання, що не має комерційної цінності, і слугує для розвитку наукової картини світу (фундаментальна наука); 2) виробничу силу, що продукує особливий вид економічного ресурсу – комерційно цінне знання (основа інновацій), і функція якої полягає у задоволенні потреб економічної системи в нових комбінаціях ресурсів задля підвищення конкурентоспроможності. Для інноваційного процесу однаково важливими є фундаментальні дослідження (академічна наука), прикладні і впровадження технологій. Якщо не розвиваються технології, поступальний рух академічної науки з часом припиниться, і навпаки – без розвитку академічної науки технології якийсь час можуть розвиватись, але по мірі вичерпання наукового базису процес буде уповільнюватись аж до повної зупинки.

Можна класифікувати як мінімум три варіанти інноваційного розвитку, що свідчить про нелінійність сучасних інноваційних процесів: 1) наукові знання генерують технологічні, втілюючись у конкретні нововведення; 2) практичний винахід дає поштовх для осмислення ученими певних фундаментальних закономірностей (технологічне знання передує науковому); 3) фундаментальні відкриття здійснюються лише завдяки конкретним запровадженим технологіям (мікроскопу, комп'ютеру і т. п.) [9, с. 82]. Полюсами інноваційного циклу є: 1) наукові установи (наукові знання); 2) корпорації (технологічні знання і впровадження технологій); 3) малий і середній бізнес (впровадження технологій).

У більшості країн світу провідну роль у фінансуванні НДДКР відіграють приватні компанії, значна частина наукового потенціалу галузевої і заводської науки, пов'язаного з комерціалізацією результатів науко-

вих досліджень, реалізується в межах великих корпоративних структур (так, у Японії та Південній Кореї фінансування НДДКР корпораціями складає 72,4% відповідних витрат країни, у Фінляндії – 70,2%, у США – 68,2%), утім традиційно високою залишається частка фундаментальних досліджень, що фінансуються за рахунок державного бюджету. Глобальні витрати на НДДКР у 2011 р. склали 1,4 трлн дол., у тому числі 28% витрат припадало на сферу ІТ (комп'ютери та електроніка), 21% – на сферу охорони здоров'я, 16% – на автомобілебудування, 7% – на хімічну промисловість та енергетику [4]. За даними ООН, більш як 87% всіх витрат на НДДКР зосереджено в 31 країні (таблиці 3.2, 3.3).

Таблиця 3.2

Витрати на НДДКР у світі: країни-лідери (2011 р.) [4]

Країна	Витрати на НДДКР		Основні напрями досліджень (% усіх витрат на НДДКР)
	млрд дол.	% ВВП	
США	436	2,85	Фармацевтика, оборона (40%)
Китай	198	1,6	Оборона, інфраструктура, точне виробництво (35%)
Японія	157	3,48	Робототехніка, комп'ютери, автомобілебудування (20,9%)
Німеччина	90,6	2,7	Автомобілебудування, фармацевтика (25%)
Південна Корея	56,4	3,45	Напівпровідники, комп'ютери (16%)
Франція	51,1	2,24	Оборона, космос (36,8%)
Велика Британія	42,2	1,84	Охорона здоров'я, автомобілебудування (36%)
Індія	41,3	0,85	Фармацевтика, програмне забезпечення (53%)
Бразилія	30	1,25	Агроінвестиції, агрохімія (28%)
Канада	28,6	2	Телекомунікації, авіабудування (29,6%)
РФ	26,9	1,08	Комп'ютери і програмне забезпечення (19%)
Італія	24,4	1,32	Енергетика, захист довкілля, охорона здоров'я (21%)
Тайвань	22,3	2,38	Напівпровідники (37%)
Австралія	21,8	2,38	Охорона здоров'я, геологічні науки (40,2%)
Іспанія	20,4	1,42	Телекомунікації, телефонний зв'язок (41%)

Таблиця 3.3

**Розподіл витрат на дослідження і розробки у світі
за галузями, 2011 р. [4]**

Галузь	% витрат
Комп'ютери і електроніка	28
Охорона здоров'я	21
Машинобудування, у т. ч. автомобілебудування	26 16
Хімічна промисловість	7
Програмне забезпечення	7
Інтернет	4
Оборонна промисловість	3
Телекомунікації	2
Інші	2

Утім, як зазначалось вище (підрозд. 3.1), з кінця 90-х рр. ХХ ст. спостерігається загальне уповільнення НТП, розвиток відбувається екстенсивним шляхом – через розширення знань, що існують, та можливостей, пов'язаних із використанням технологій минулого. Монополізація сфери НДДКР ТНК породжує таке явище, як гальмування ними впровадження результатів досліджень для максимізації прибутків за рахунок попередніх технологій. Зміна галузевої структури досліджень у бік зниження питомої ваги промисловості і збільшення сфери послуг змінює *зміст і характер дослідницької діяльності*: скорочується час розробок, змінюється управління дослідницькими проектами (інтерактивність, швидкість реагування на проблеми, що виникають). Зворотним боком цих процесів і є перетікання ресурсів до сфери прикладних досліджень, що дозволяють отримати швидку віддачу.

Розуміння взаємозв'язків «наука – технологічне знання – виробництво технологій» необхідне для пошуку шляхів формування і ефективного використання інтелектуального капіталу. О. Михайловська обґрунтовує висновок про паралельність розвитку науки і технологій, без тенденції до утворення синтезу «науково-технічних» знань: мовляв, ринкові стимули активно діють у напрямі адаптування технологій до вимог ринку, впливають на розвиток технологічного знання, а у русі знання наукового їх роль є незначною [9, с. 84]. Наукові знання зберігають самоцінність для учених, не усвідомлюються лише як масив інформації, корисний для ринку; є відкритими і доступними на від-

міну від технологічних – закритих і захищених правами власності. Починаючи з 90-х рр., потужні компанії висловлюють занепокоєння, що зростання ринкової підтримки досліджень шкодить закладеним в основу університетської та академічної науки просвітницьким та дослідницьким місіям, *утилітарні міркування затримують розвиток фундаментальної науки*, результати якої мають слугувати технологічному розвитку в майбутньому. В економічній теорії існують концепції, за якими на творчий пошук не поширюються закони ринку і мотиви прибутку. Так, французька інституціональна школа визнає окреме існування ринкової та творчої підсистем: мотив прибутку має значення лише у першій, у другій мотивація полягає у прагненні оригінальності в рамках певної традиції [10, с. 92]. Матеріальних стимулів недостатньо, щоб виник насправді якісний інтелектуальний продукт, адже мета інтелектуально-творчої праці знаходиться у ній самій [11, с. 366–368]. Властиві капіталу вартісні механізми виробництва і обміну не здатні ефективно забезпечувати відтворення інтелектуально-творчої робочої сили, оскільки остання функціонує за зовсім іншими законами, творчо-інтелектуальна діяльність є не професією, а покликанням. Отже, ринкові стимули не відіграють провідної ролі у розвитку науки, тоді як технологічні знання – зорієнтовані на ринок. Ми схильні погодитись з тим, що у сучасній глобалізованій економіці відбулось подальше розщеплення капіталу: отримали самостійний рух не лише капітал-власність і капітал-функція, а й капітал-інтелект і капітал-інститут [5]. *Фінансовий капітал спрямувався до сфери інтелектуальної власності, створивши для неї грошові рамки і мотиви*, йдеться про рентоорієнтованість і втрату інноваційно-продуктивної мотивації сучасного бізнесу. Через спроби комерціалізувати науку вона втрачає свою теоретичну фундаментальність, об'єктивність, результативність [5].

Глобалізація НДДКР, що виявляється у збільшенні частки закордонного фінансування досліджень, створенні дедалі більшої кількості дослідницьких підрозділів ТНК у різних країнах, має неоднозначні наслідки для приймаючих країн (отримання нових технологій – і неминуче витікання інформації та спеціалістів). Основна функція таких НДДКР-підрозділів – доопрацювання товарів компанії відповідно до місцевих потреб або розробка нових продуктів і технологій для потреб місцевого ринку. У більш тривалому періоді часу закордонні НДДКР спрямовані на підтримку і модернізацію технологічної бази компанії за кордоном. Участь ТНК у фінансуванні дослідницьких програм при-

ймаючої країни ускладнює процес формування і реалізації науково-технічної політики держави. Надання грантів, партнерство, сумісні дослідження – все це призводить до посилення впливу ТНК на систему національних досліджень і освіти як одну з основ державності. Тому кожна країна самостійно визначає прийнятний баланс інтересів, ступінь взаємодії з НДДКР-комплексами ТНК у різних галузях.

Оскільки інноваційна політика багатьох країн світу передбачає державну підтримку НДДКР, особливо на стадії фундаментальних досліджень, виникає необхідність в оцінюванні результативності такої діяльності. *Результативність НДДКР* – це відповідність витрат на наукові дослідження і розробки та досягнутих внаслідок їх впровадження результатів цільовим запитам суспільства щодо підвищення якості життя і конкурентоспроможності економіки на інноваційній основі [12]. *Безпосереднім результатом НДДКР* є нові наукові та технічні знання, що розглядаються як наукові відкриття чи винаходи, формалізовані в наукових працях, якими є монографії, дисертації, статті у наукових виданнях, матеріали конференцій тощо. Наукові відкриття стають предметом подальших досліджень і розробок або слугують збагаченню пізнавального інструментарію у вигляді нових методологічних підходів, методик, уречевлені можуть бути лише через трансформацію у нові знання, втілення у винаходах; винаходи ж уречевлюються в матеріальних об'єктах (новітнє обладнання). До результатів НДДКР належать також: постановка нових наукових і практичних проблем; науково-технічна інформація, що необхідна для подальших наукових пошуків; розвинені пізнавальний інструментарій та пізнавальні здібності дослідників. Таким чином, результати НДДКР мають *уречевлену і не уречевлену* форму. В не уречевленій постає частина нових наукових і технічних знань (наукові праці, відкриття), нові наукові і практичні проблеми, науково-технічна інформація, пізнавальний інструментарій та пізнавальні здатності дослідників. Уречевленої форми набувають ті, що перетворюються на об'єкти інтелектуальної власності.

Оскільки не всі результати НДДКР мають комерційну спрямованість, а отримання ефекту від їх використання розтягнуто у часі, не обмежується однією компанією, чимало інновацій виникають в результаті взаємодії між різними секторами економіки і передання технологій між ними, оцінка результативності НДДКР є непростим завданням. Найскладніше визначити *час отримання ефекту і частку науки в цьому*

ефекті [13, с. 48]. Тому поширеними є неформальні методи оцінювання (наприклад, метод «пір ревію» [13, с. 123], що ґрунтується на врахуванні думки експертів про результати; застосовується для оцінки наукових проєктів Національним науковим фондом США, науковими радами європейських країн), хоча застосовуються і кількісні.

Щодо других, то у світовій практиці найчастіше використовуються дві основні групи показників: публікаційна активність і патентно-ліцензійна діяльність. *Публікаційна активність* сьогодні оцінюється передусім за кількістю статей у визнаних міжнародних журналах та кількістю посилань на них (так званий індекс цитування). До основних міжнародних наукометричних баз належать ресурси Web of Science та Scopus. В Україні більше поширення отримала друга. За загальним індексом цитування робіт Україна – в четвертому десятку серед майже 270 країн, у Scopus представлено 112 українських ВНЗ (2013 р.) [14]. Для оцінювання обчислюється так званий «індекс Хірша» – показник, що враховує кількість публікацій автора і число їх цитувань. Серед українських дослідницьких організацій найбільш продуктивними за цим показником є: 1) в області медицини і біології – Інститут молекулярної біології і генетики (14 учених у переліку 50 найбільш цитованих), Інститут фізіології ім. Богомольця (9), КНУ ім. Т. Шевченка (5); 2) в області фізичних і технічних наук – Інститут теоретичної фізики ім. Боголюбова (12 зі 100), КНУ ім. Т. Шевченка (11), Інститут фізики (11), Національний науковий центр «Харківський фізико-технічний інститут» (8). *Недоліки* показника: публікації не здатні охопити всі види діяльності наукової спільноти, при аналізі цитування існує так зване «підводне каміння» [13, с. 125]: негативне цитування (некоректна робота), самоцитування, «стандартне» цитування (перелік «обов'язкових» авторів щодо певної наукової проблеми); часте цитування методологічних праць; не англомовні роботи представлені у міжнародних базах даних недостатньо; різні галузі науки мають різні традиції цитування (наприклад, у мікробіології значно більше цитування, ніж у фізиці).

Патенти ж не завжди є результатом саме наукових досліджень, їх кількість швидше відбиває результативність прикладної науки і ступінь інтернаціоналізації внутрішнього ринку інтелектуальної власності. Найчастіше застосовуються такі показники: кількість заявок на патенти і кількість патентів, отриманих резидентами; кількість заявок і отриманих патентів нерезидентами; сума цих показників; кількість заявок

та отриманих патентів резидентів країни за кордоном. Утім, ці індикатори демонструють скоріше рівень винахідницької активності (наприклад, у середньому близько 90% патентів залишаються незатребуваними), не показують значущість (економічну і соціальну) нового знання, компанії можуть застосовувати інші методи захисту прав ІВ, ніж патентування [13, с. 129].

Результативність НДДКР (макрорівень) має враховувати наслідки їх здійснення для національної економіки в цілому, враховуючи результати і витрати за межами діяльності прямих учасників. Найбільш складним є оцінювання зовнішніх ефектів НДДКР – екстерналій (витрати або вигоди, що їх отримують треті особи, які не беруть участі в проекті). Класифікують такі основні види ефектів: *науково-технічний, економічний, соціальний* [15]. Будь-який ефект, отримавши вартісну оцінку, поглинається економічним. *Економічний* ефект визначається перевищенням вартісної оцінки результатів НДДКР над вартісною оцінкою пов'язаних із ними витрат (мають враховуватись витрати і результати для всіх галузей національної економіки). *Науково-технічний* ефект полягає у прирості наукової, науково-технічної інформації, проте кількісно оцінити його практично неможливо. Для оцінки відбирають кілька параметрів, у яких найбільш зацікавлені майбутні користувачі технології, продукції, послуг. Інші параметри мають знаходитись у межах певних стандартів і використовуватись як обмеження. Виявляється, наскільки отримані науково-технічні результати: перевищують кращі світові аналоги, відповідають світовому рівню; потенційний масштаб практичного використання (світовий ринок, галузь національної економіки, окреме підприємство). *Соціальний* ефект визначають як зміну умов діяльності людини в суспільстві, характеру та умов праці, підвищення життєвого рівня, розширення можливостей духовного розвитку особистості. Основними видами соціальних ефектів є: зміни в кількості робочих місць, генеровані проектом, у рамках якого виконуються НДДКР; зміни рівня здоров'я учасників процесу (через визначення рівня відвернутих втрат); зміни в структурі персоналу та його кваліфікації, зміни стану довкілля. Результати, що не можуть бути оцінені у вартісному виразі, беруться до уваги як додаткові показники ефективності і враховуються при прийнятті рішень (наприклад, щодо визначення пріоритетних напрямів наукових досліджень, державної підтримки проектів НДДКР, інноваційних проектів). Слід звернути увагу, що результати НДДКР можуть призводити і до

реалізації негативних ефектів. Так, чимало учених вважають небезпечними НДДКР у сфері молекулярної біології та генно-інженерних технологій, що на комерційній основі просуються у сільське господарство та медицину.

Науковий бюджет є суттєвою статтею видатків багатьох сучасних корпорацій, тому оцінці результатів НДДКР ними приділяється чимала увага. Проведення досліджень пов'язано із значним ступенем *неви-значеності*, ризику. *Залежність результатів діяльності компанії від успішності здійснених нею НДДКР не є лінійною* і опосередковується низкою додаткових умов. Так, якщо розробка дослідницьким підрозділом нового продукту була успішною і його реалізація на ринку забезпечила приріст прибутків компанії, співвідношення «витрати на НДДКР / приріст прибутку» буде відбивати не так результативність НДР, як успішність ринкової стратегії компанії, зміну стану споживчого ринку і т. п. Вкрай *непросто визначити часові рамки для оцінки* такого співвідношення – адже витрати на НДДКР зазвичай дозволяють отримати ефект у майбутньому, і визначення лагів, пов'язаних з реалізацією поточних і попередніх витрат на НДДКР, що забезпечили нагромадження дослідницького потенціалу, є складним. Компанії розробляють власні методики оцінки результативності НДДКР. Як правило, вони базуються на припущенні, що основним завданням дослідницького підрозділу є створення «*ділових можливостей*» – тобто нових продуктів, технологій, технічних вдосконалень, продаж або використання яких забезпечать компанії прибуток. Тож результати НДДКР вимірюються величиною створених ділових можливостей, а їх ефективність – співвідношенням цієї величини до витрат на дослідження і розробки. Розрахунок величини ділових можливостей, створених новим продуктом або технологією, включає оцінку: розмірів очікуваного ринку, економії на витратах виробництва нового продукту порівняно з існуючим аналогом; річного доходу від очікуваного обсягу продажів. У підсумку обчислюється інтегральний індекс як співвідношення суми річних доходів від усіх завершених проектів компанії до загальних витрат на діяльність дослідницьких підрозділів. Найбільші складнощі пов'язані з визначенням ціни і потенційного обсягу продажів нового виробу чи послуги – особливо у разі відсутності їх ринкових аналогів. Крім підходів, що пов'язують витрати на НДДКР з прибутками компаній, застосовуються і методики, в яких результати НДДКР вимірюються як власне наукова продукція. Як прями показни-

ки результатів НДДКР застосовують: кількість опублікованих статей, патентних заявок і отриманих патентів, виступів на конференціях, розроблених та/або запроваджених нових технологій, отриманих наукових премій і винагород та ін. Концептуально найбільш прийнятним підходом вважається порівняння результатів проекту з тим, чого від нього очікували, а жодного універсального чи домінуючого методу оцінювання не існує.

Унаслідок розвитку НТП, зростання результативності НДДКР ще у другій половині ХХ ст. сформувалась особлива категорія технологій, галузей, видів продукції, що отримали назву наукомістких. *Наукомісткість* є показником, що відбиває ступінь зв'язку технології (або галузі) з дослідженнями і розробками. Зазвичай наукомісткою вважається технологія, що включає витрати на НДДКР, які перевищують середнє значення цього показника у певній сфері економіки (промисловості або сфері послуг). Характерними рисами таких галузей, що пояснюють їх особливу роль у соціально-економічному розвитку країн, високий потенціал щодо підвищення конкурентоспроможності держави, є: 1) темпи зростання, що в 3–4 рази перевищують темпи зростання в інших галузях; 2) велика частка доданої вартості, висока рентабельність (визначається монопольним становищем фірм-розробників), що підвищує капіталізацію компаній, приваблює інвесторів, стимулює розширення і розвиток нових ринків; 3) високий експортний потенціал; 4) уможливлення розвитку інших напрямів досліджень та технологій, появи так званих «сателітних» інновацій. Наукові знання продукуються у технічних пристроях та технологічних процесах, сприяють виробництву більш якісної продукції, більш досконалих засобів виробництва, розвитку інфраструктури – тож витрати на виробництво нових наукових знань обумовлені розвитком суспільних потреб, їх матеріалізація в галузях економіки має тенденцію до збільшення, що виражається у безперервному зростанні наукомісткості. Зростання попиту на результати наукових досліджень і розробок внаслідок потенціалу їх комерціалізації стало визначальним чинником для технологічного розвитку.

Утім, не зважаючи на часте вживання термінів «наукомістка галузь», «високотехнологічне виробництво», по сьогодні не існує загальноприйнятого підходу до їх визначення. Перші спроби ідентифікації наукомістких галузей відомі ще з 60-х рр. ХХ ст. Спочатку наукомісткість визначалась за часткою витрат на НДДКР у обороті галузі та кількістю задіяних у НДДКР учених і інженерів у загальній

зайнятості по галузі. Галузі з найвищими «дослідницькими зусиллями» назвали наукомісткими. У 60-ті рр. подібні дослідження для вивчення взаємозв'язку між розвитком технологій та міжнародною конкурентоспроможністю країни проводились ученими США (У. Грубер, Д. Мета, Р. Вернон), ОЕСР. Перелік наукомістких галузей не є статичним, змінювались і методичні підходи до їхньої класифікації. Ідентифіковані види діяльності у різні часи отримували різні назви, що по суті є найменуваннями однієї категорії виробництв: наукоємні, технологістські, високотехнологічні та ін. [16, с. 48]. Останній термін набув поширення у 80-ті рр. ХХ ст. і широко вживається сьогодні. Класифікація виробництв за рівнем технологічності ОЕСР ґрунтується на застосуванні таких показників, як співвідношення прямих і непрямих витрат на дослідження і розробки до доданої вартості, до обороту галузі, частка персоналу з вищою освітою у загальній кількості зайнятих. Кількісна ідентифікація відбувається за такою процедурою: 1) розрахунок середнього рівня показника по промисловості; 2) відбір тих галузей, чиї показники його суттєво перевищують і відповідають вимогам встановленого порогового значення (наприклад, у 2009 р. в методології ОЕСР – 8% [16, с. 48]; у США – понад 3,5% частка НДДКР від обсягу реалізованої продукції і понад 25 учених і технічних спеціалістів на 1 тис. працівників [17, с. 32]). До високотехнологічних віднесені: виробництво повітряних та космічних літальних апаратів; виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; виробництво основних фармацевтичних продуктів (таблиці 3.4, 3.5).

Таблиця 3.4

**Групування виробництв за рівнем технологісткості
(Євростат, 2009 р.) [16, с. 45–46]**

Сектор	Перелік галузей / видів економічної діяльності
Високотехнологічний	Виробництво основних фармацевтичних продуктів; виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; повітряні літальні апарати і космічні кораблі
Середньо-високотехнологічний	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції; зброї та боєприпасів; електричного устаткування; машин та устаткування, не внесених до інших груп; автотранспортних засобів, інших транспортних засобів; медичних і стоматологічних інструментів і матеріалів

Закінчення табл. 3.4

Сектор	Перелік галузей / видів економічної діяльності
Середньо- низькотехнологічний	Тиражування записаної інформації; виробництво коксу та продуктів очищення нафти; гумових та пластмасових виробів; іншої неметалевої продукції; металургія; готових металевих виробів, крім машин і устаткування (без виробництва зброї та боєприпасів); суднобудування; ремонт і монтаж машин і устаткування
Низькотехнологічний	Виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів; текстильне; одягу, шкіри, виробів із шкіри; деревообробка; виробництво паперу та паперових виробів; поліграфічна діяльність, виробництво іншої продукції

Таблиця 3.5

Офіційні переліки високотехнологічних виробництв, ОЕСР [16, с. 47]

1984	1994	2001	2009
*повітряні літальні апарати і космічні кораблі;	*повітряні літальні апарати і космічні кораблі;	*повітряні літальні апарати і космічні кораблі;	*повітряні літальні апарати і космічні кораблі;
*фармацевтика;	*фармацевтика;	*фармацевтика;	*виробництво основних фармацевтичних продуктів;
*офісні рахункові та обчислювальні машини;	*офісні рахункові та обчислювальні машини;	*офісні рахункові та обчислювальні машини;	
*радіо-, телевізійне і комунікаційне устаткування;	*радіо-, телевізійне і комунікаційне устаткування	*радіо-, телевізійне і комунікаційне устаткування;	*виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції
*наукова апаратура;		*медичне устаткування та оптичні інструменти	
*електротехнічне обладнання			

Високі технології – це систематизовані передові знання на певний момент часу, спрямовані на випуск продуктів чи створення процесу,

що є принципово новими (не мають аналогів) або новими у певній області знань, і застосування яких дозволить отримати монопольне становище на міжнародному ринку або покращити конкурентні позиції того, хто їх розробляє чи застосовує, та отримати високу додану вартість [18]. У 2012 р. спеціалісти McKinsey Global Institute підготували доповідь, що стала відомою під назвою «12 технологій, що перевернуть світ». До переліку увійшли: мобільний Інтернет, автоматизація розумової праці, «Інтернет речей», «хмарні» технології, робототехніка, автономні транспортні засоби, геноміка, акумулювання енергії, трьохмірний друк, прогресивні матеріали, нові методи добування нафти і газу, відтворювальні джерела енергії. Для міжнародної гармонізації статистичного обліку торгівлі продуктами високотехнологій ОЕСР було визначено *Перелік високотехнологічних продуктів* за кодами Стандартної міжнародної торговельної класифікації, до якого входять: аерокосмічна продукція, хімічна, комп'ютерна та офісна техніка, електричні машини, електроніка та телекомунікації, неелектрична техніка, фармацевтична продукція, наукові прилади, озброєння. Продукція ідентифікується як високотехнологічна, якщо: 1) є втіленням високих технологій; 2) у її складі домінує високотехнологічна проміжна продукція; 3) вироблена з використанням високотехнологічних процесів.

Залежно від мети (оцінка міжнародної торгівлі, кадрового потенціалу промисловості, «точок зростання» в економіці) держави можуть одночасно застосовувати кілька методичних підходів і складати кілька переліків високотехнологічних секторів. Утім, не зважаючи на поширеність, «секторальний» підхід має низку недоліків [16, с. 49–51]:

1) ґрунтується не на результаті, а на внеску; не охоплює галузі, в яких інноваційні фірми надто малі, щоб виокремлювати науково-дослідну діяльність з іншої;

2) не завжди всі підрозділи компанії займаються високотехнологічним виробництвом (виробляються різні категорії товарів); компанії ж низькотехнологічних галузей можуть випускати високотехнологічну продукцію (наприклад, високотехнологічні сплави металів);

3) значні витрати на ДіР можуть бути спрямовані на отримання соціальних, екологічних ефектів і не дати результатів у вигляді більш якісної продукції;

4) невисока концентрація високоосвіченого персоналу не може бути ознакою низької технологічності виробництва (наприклад, у літакобудуванні значна частина виробничого процесу пов'язана з монтажними роботами, що здійснюються працівниками з середньою спеціальною освітою).

За М. Портером, не існує такого явища, як низькотехнологічні галузі, є лише низькотехнологічні компанії [16, с. 124]. Ми схильні приєднатись до такої позиції: технології на рівні фірми мають розглядатись як щось умовне щодо виду діяльності, до якого вона належить. Новим підходом у дослідженні високотехнологічної сфери є ідентифікація високотехнологічних компаній, з'ясування їхньої регіональної локалізації для створення кластерів, дослідження внеску в економічне зростання тощо [16, с. 123]. Високотехнологічним виробництвом є сукупність господарюючих суб'єктів не за належністю до певного виду діяльності, а за відповідністю певній системі критеріїв, серед яких – виробництво високотехнологічної продукції [16, с. 165].

Сучасне наукомістке виробництво – це виробництво, в якому використовуються високі технології, набувають завершеної комерційної форми результати НДДКР, що підвищують на якісному рівні ефективність і загальну конкурентоспроможність національної економіки. *Високотехнологічним підприємством* називають таке, що виробляє високотехнологічну продукцію, здійснює розробку, розвиток і виведення на ринок нових продуктів та/чи інноваційних виробничих процесів шляхом систематичного використання наукових і технічних знань [18]. Високотехнологічні компанії виявляють низку *спільних рис*: надзвичайно короткі цикли життя для кожного певного покоління продукту (1–5 років); значні і постійні вкладення в дослідження та розробки; робочі місця вимагають поглибленої професійної підготовки; високі ризики; базується на інноваціях та є керованою знаннями, а не виробничо керованою; комерційні цілі компанії мають бути гармонізовані із стратегічними інтересами держави [19]. Інтелектуальна власність є ключовою ланкою високотехнологічної компанії.

Для України актуальним завданням залишається ідентифікація високотехнологічних підприємств, оцінка їх поточного техніко-економічного рівня, потенціалу та перспектив розвитку. Ідентифікація ґрунтується на комплексному аналізі системи показників (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Система показників для ідентифікації високотехнологічних підприємств в Україні [18]

Етап оцінки	Показники
1. Оцінка реалізації високотехнологічної продукції	1. <i>Коефіцієнт високотехнологічності</i> обчислюється як частка виручки від реалізації високотехнологічної продукції у виручці підприємства від реалізації усіх видів продукції
2. Ефективність виробничо-господарської діяльності	2. Валова додана вартість (витрати на робочу силу + амортизація + податки, збори, обов'язкові платежі, що відносяться на витрати, + прибуток)
3. Оцінка техніко-технологічного рівня виробництва	3. Рівень автоматизації та механізації (коефіцієнт технологічного розвитку); питома вага нових технологічних процесів, питома вага високотехнологічних у первісній вартості машин та обладнання підприємства; віковий склад машин та обладнання, технічна озброєність працівників, електронна озброєність, ручна праця, наявність у підприємства сертифікату ISO 14000
4. Оцінка техніко-технологічного рівня продукції	4. Міра використання науково-технічних знань, що характеризується ступенем технічної досконалості машин, обладнання, сировини, матеріалів, що застосовуються при виробництві продукції, новизни та прогресивності конструктивно-технологічних рішень. Обчислюється на основі показників: питома вага нових видів продукції, частка експорту високотехнологічної продукції, питома вага проміжної високотехнологічної продукції, ліцензійної продукції, наявність сертифікату ISO 9000
5. Оцінка рівня кваліфікації працівників	5. Характеризує здатність генерувати нові знання, продукувати, адаптувати, використовувати високі технології у виробництві. Обчислюється на основі показників: середній рівень освіти працівників, питома вага технологоорієнтованих, питома вага зайнятих у ДІР; питома вага витрат на технологоорієнтованих працівників та ін. Технологоорієнтовані – це працівники, що мають професії, які передбачають високий рівень знань в одній із галузей природознавчих чи технічних наук; працівники з обслуговування, експлуатації та контролю за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (кваліфікація не нижче молодшого спеціаліста)

Закінчення табл. 3.6

Етап оцінки	Показники
6. Оцінка рівня інноваційної діяльності	6. Характеризує здатність підприємства систематично збільшувати та застосовувати нове знання з метою розробки та використання технічно нових або вдосконалених виробів чи процесів. Показники: питома вага витрат на внутрішні ДіР, на зовнішні, на придбання нових технологій, на технічне переозброєння; кількість охоронних документів на об'єкти прав інтелектуальної власності, отриманих підприємством протягом трьох років

Прискорений розвиток наукомістких високотехнологічних виробництв залежить від таких *чинників*: сталого розвитку власне наукомісткого сектору економіки, масштабів впливу зростання високотехнологічного сектору на інші галузі за рахунок коопераційних ланцюгів; масштабів використання результатів розвитку наукомістких галузей в інших секторах економіки внаслідок дифузії знань (технологій). Провідними центрами високих технологій сьогодні є США, Японія, країни Західної Європи. Утім, тенденцією останніх років стало стрімке просування на ринки високих технологій країн Південно-Східної Азії та Китаю (в період з 1995 по 2008 р. збільшив частку у світовій торгівлі продукцією хайтек з 6 до 20% [20]). Стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв пов'язано з прагненням держав зберегти лідерство чи посилити позиції на світових ринках продукції з високою доданою вартістю (розвинені країни), або змінити свою міжнародну спеціалізацію, здійснити структурну перебудову економіки (країни, що розвиваються, та з трансформаційною економікою). За результатами дослідження [19, с. 18], у Японії, США, Великій Британії, Китаї, Південній Кореї частка високотехнологічного експорту становить 20–30%, у Малайзії, Сінгапурі, Люксембурзі, Філіппінах – 30–60%. У товарному експорті України питома вага високотехнологічних товарів є незначною (у 2010 р. склала 2,7%, причому 38,62% такого експорту – аерокосмічна техніка), що свідчить про неефективне використання науково-технічного потенціалу (таблиці 3.7, 3.8). Очевидним є посилення імпортозалежності щодо високотехнологічної продукції.

Таблиця 3.7

Обсяги створеної доданої вартості високотехнологічного сектору економіки України (за розрахунками [21, с. 24])

Вид діяльності	млн дол.				%			
	1997	2007	2009	2010	1997	2007	2009	2010
Фармацевтика	139	357	194	42	2,5	22,4	17,8	14,5
Наукові прилади та вимірвальна техніка	63	163	96	27	4,7	10,2	8,8	7,6
Електроніка та комунікації	114	341	189	43	6,6	21,4	17,3	14,5
Комп'ютерна та офісна техніка	20	53	28	0	4,7	3,3	2,6	2,4
Аерокосмічне виробництво	92	679	586	023	1,5	42,6	53,6	61,1

Таблиця 3.8

Експорт та імпорт високотехнологічних товарів в Україні (основні групи за класифікацією ОЕСР, млн дол.) [21, с. 25]

Група	Показник	2007	2009	2010	2011
Фармацевтичні продукти	Експорт	44,5	40,1	55,3	44,6
	Імпорт	655,5	800,2	855,7	1090,8
	Сальдо	- 611	- 760,1	- 800,4	- 1046
Аерокосмічна техніка	Експорт	421,9	478,9	542,8	752,6
	Імпорт	135,8	72,8	74,9	170,7
	Сальдо	286,1	406,1	467,9	581,9
Комп'ютерна та офісна техніка	Експорт	35,7	29	42,8	52,2
	Імпорт	191,8	107,8	444,6	827
	Сальдо	- 156,1	- 78,8	- 401,8	- 774,8
Наукові прилади	Експорт	111,1	124,3	140,3	176,7
	Імпорт	526,8	310	384,6	569,1
	Сальдо	- 415,7	- 185,7	- 244,3	- 392,4
Електричні машини та устаткування	Експорт	6,5	10,4	11	30,3
	Імпорт	56,2	33,4	43,6	64,3
	Сальдо	- 49,7	- 23	- 32,6	- 34
Усього (з урахуванням інших груп)	Експорт	898,1	1073	1106,8	1665,4
	Імпорт	2911,2	2417,9	3255,1	4530
	Сальдо	- 2013,1	- 1344,9	- 2148,3	- 2864,6

У той же час, період формування нового укладу для країн, не перенесених перекопиченням капіталу, створює унікальний шанс встигнути раніше за інших освоїти виробництва шостого технологічного укладу. Взяти участь у створенні стандартів його технологій означає забезпечити довгострокову *системну конкурентну перевагу*. Залишатись осторонь процесу – назавжди втратити шанс піднятися щаблями світової технологічної піраміди. Ядро 6-го укладу у світі вже сформувалось (нано-, біотехнології, інформаційно-комунікаційні), і зростає темпами близько 35% на рік. На наш погляд, в контексті завдань модернізації економіки України це робить доцільним переорієнтування при визначенні «точок зростання» з галузевого підходу на технологічний і слугує підтвердженням позицій щодо розвитку інноваційних анклавів, передусім шляхом підтримки декількох проривних технологій [22].

3.3. Трансфер технологій як поширення знань: сутність, форми, управління. Роль системи охорони і захисту прав інтелектуальної власності

Глобалізація технологічного розвитку, скорочення життєвого циклу продукції зумовлюють загострення міжфірмової конкуренції. Компанії змушені орієнтуватись при організації виробництва на кращі технічні рішення, адаптуючи їх до умов та потреб локальних ринків, розробляти нові товари та послуги, що пов'язано з підвищенням наукомісткості і створює потужні стимули для торгівлі технологіями та поглиблення міжнародної науково-технічної кооперації. Виникає феномен *трансферу технологій* – передання систематизованого знання про виробництво продукції, застосування процесу чи надання послуги.

Згідно з визначенням ВОІВ *технологія* – це систематичні знання про виробництво продукції, застосування процесу, надання послуги незалежно від того, чи відображені вони у винаході, промисловому зразку, корисній моделі, новій технологічній установці, технічній інформації, вміннях, послугах чи допомозі, що надається фахівцями

з проектування, монтажу, управління й змісту промислової установки, управління підприємством [23, с. 295].

Трансфер технологій (ТТ) у широкому розумінні означає взаємодію між двома або більше партнерами, за якої хоча б один із них передає свою технологію через ноу-хау, патенти, технічне сприяння іншому партнерові, що бажає впровадити і використати технологію для конкретної мети [24]. ТТ у такому трактуванні не визначається як суто комерційне явище, оскільки може слугувати збільшенню суми знань однієї із сторін без будь-якої фінансової угоди. Утім, основним правилом ТТ є отримання користі на взаємовигідній основі всіма учасниками. У вузькому розумінні трансфер технологій – це процес передавання технологій зі сфери розроблення до сфери практичного використання (від розробника – замовнику (виробнику)). ТТ – це передавання науково-технічних знань і досвіду для надання науково-технічних послуг, застосування технологічних процесів, випуску продукції. По мірі поширення застосування технології її призначення стає загальним, а сама технологія – рутинною (традиційною, тобто такою, що відбиває середній рівень виробництва, якого досягнуто більшістю виробників у даній галузі) [23, с. 478].

Технології можуть бути як уречевленими (машини та обладнання), так і не уречевленими (технічна інформація і ноу-хау), мати «людське» втілення. Відтак носіями технологій є: персоналії (кадри), документи, машини, обладнання, продукція, що уможливорює поширення технологій через безліч каналів. *Вирізняють такі форми трансферу технологій:*

1. *Уречевлена* (машини, устаткування, матеріали, технологічні лінії, підприємства «під ключ»), *не уречевлена* (у «чистому» вигляді: науково-технічна інформація, знання, досвід, що набувають форми об'єктів інтелектуальної власності). Трансфер технологій забезпечується правовим захистом. Будь-яка нова технологія може бути захищена одним або кількома правовими інструментами: патентом, ліцензією, ноу-хау, копірайтом, торговельною маркою.

2. *Комерційні (ринкові) та некомерційні (неринкові)*. До перших належать: продаж технологій у матеріалізованому вигляді (торгівля товарами); іноземні інвестиції у формі технологій, створення спільних підприємств, злиття та поглинання; патентні угоди, ліцензійні угоди (як патентні, так і безпатентні – наприклад, на передавання ноу-хау); науково-виробнича кооперація, спільні науково-дослідницькі проекти,

інжиніринг, франчайзинг, консалтинг, контракти «під ключ», контракти на управління. Кожен з перелічених каналів ТТ має свої переваги та недоліки, що залежать від цілей учасників, ступеня новизни технології, галузі, рівня розвитку країни-реципієнта, специфіки державної політики країн-учасниць ТТ та ін.

Некомерційні форми ТТ включають проведення наукових семінарів, конференцій, виставок і т. п., створення довідково-інформаційної літератури, комп'ютерних банків даних про науково-технічні досягнення, міграцію учених та спеціалістів, передання технологій в рамках міжнародної допомоги, копіювання та реінжиніринг (розбирання виробу на елементи з метою вивчення і подальшого копіювання), використання відкритих даних патентних заявок, іншої науково-технічної інформації. Інколи сюди ж відносять промислове шпигунство, переманювання персоналу, хоча при цьому не виконується головна умова ТТ (взаємовигідність).

Патентні угоди – це торговельні угоди, за якими власник патенту поступається своїми правами на використання винаходу покупцеві патенту. Найчастіше малі вузькоспеціалізовані компанії, що самостійно не можуть впровадити винахід у виробництво, продають патенти великим корпораціям.

Ліцензійна угода є угодою про передання (надання) прав на використання об'єктів інтелектуальної власності протягом певного терміну за винагороду. Проблемою є здійснення контролю за випуском продукції, якщо ліцензіат є несумлінним або географічно віддаленим. Торгівля ліцензіями є надприбутковим бізнесом. Покупці сплачують за отримані ліцензії до 10% вартості реалізованої продукції, що випускається на основі ліцензійних угод, а якщо йдеться про право використання унікальних науково-технічних результатів, частка може сягати 1/3 або 1/2 вартості продукції. Ліцензії можуть бути патентними (передання права використання запатентованої технології) і безпатентними (наприклад, на передання ноу-хау). Утім, часто в рамках перших передається і ноу-хау для уможливлення ефективного використання технології. *Ноу-хау* – це сукупність технічних, економічних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок, виробничого чи іншого досвіду, які необхідні для організації того чи іншого виду діяльності, але не є запатентованими (секрети виробництва, організації та управління, технологічний досвід, інструкції, схеми, креслення, ТЕО, технічні документи). Ліцензійна угода на передання ноу-

хау передбачає відповідальність за збереження конфіденційності інформації та відшкодування збитків у разі її порушення.

Франчайзинг – це контракт на передання товарної марки, технології, надання послуг чи продаж товару. Продавець не лише передає покупцеві право на використання товарної марки, технології, а й надає допомогу в організації та веденні бізнесу у вигляді технічних послуг, реклами, підготовки кадрів та підвищення їх кваліфікації та ін. Франчайзі (покупець) за це вносить одноразову платню при організації бізнесу і здійснює періодичні платежі, франчайзер (продавець) бере участь в управлінні та контролі за діяльністю франчайзі. Завдяки франчайзинговим угодам поширюються міжнародні стандарти якості та технології.

Контракти «під ключ» передбачають укладення угоди на будівництво об'єкта, який після повної готовності до експлуатації передається замовникові. Зазвичай проект реалізується великими будівельними компаніями та виробниками промислового устаткування. Вся відповідальність за будівництво і введення об'єкта в експлуатацію покладається на одну юридичну особу.

3. *Міжнародний та внутрішній (обмежений кордонами країни) ТТ.* Основними типами внутрішнього міжфірмового ТТ є: 1) передання технології на стадії НДДКР з наукових та дослідницьких академічних і вузівських організацій до галузевих лабораторій для доопрацювання і доведення до стадії дослідного виробництва; 2) передання технології на стадії завершення дослідно-конструкторських робіт з дослідницьких організацій до діючих промислових фірм для освоєння технології в промисловому масштабі; 3) передання технології знов створеним компаніям.

Прав на технологію як на окремий об'єкт не існує, *першим кроком при трансфері технології* є її розкомплектування, ідентифікація того, у яких об'єктах вона втілена, визначення переліку об'єктів, права на які передаються. За В. Кумаром, технологія включає два компоненти: 1) *фізичний* (вироблена продукція, обладнання, інструменти, креслення, виробничі процеси); 2) *інформаційний* (ноу-хау в сфері менеджменту, маркетингу, контролю якості продукції, забезпечення її післяпродажного обслуговування, підготовлена робоча сила і техперсонал) [20]. Ефективний трансфер технології передбачає отримання кінцевим користувачем не лише явно вираженого знання про загальні принципи її дії, а й цілого комплексу супутньої інформації – так званого «неявного

знання». *Неявне знання* – це набір особистісних, не кодифікованих знань, що є складовою мистецтва експериментування і теоретичних навичок учених, технологів, і передається виключно у неформальні способи в безпосередніх людських контактах. Технологію неможливо, наприклад, купити за кордоном і «перенести» як фізичний продукт. Вона має безліч прихованих елементів, що змушують покупця вкладати кошти в розвиток нових навичок, власної системи наукових досліджень і розробок. Важливо підкреслити, що передання не всіх, а лише частини елементів технології є способом збереження монопольного становища на певному ринку, ускладнення для конкурентів процесів копіювання чи вдосконалення (так, німецькі машинобудівні компанії намагаються залишати в своїй країні ключовий елемент технології – приміром, програмне забезпечення, якщо верстати виробляють у Китаї [20]).

Найбільш передові технології сьогодні концентруються у досить вузької групи високорозвинених країн (США, Японія, кілька провідних західноєвропейських країн), причому їх трансфер з боку цих держав контролюється і обмежується, блокується трансфер неявного знання. Сучасні корпорації дотримуються стратегії технологічного обміну, що передбачає реалізацію таких етапів комерціалізації технології: 1) продаж готової продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках; 2) здійснення прямих іноземних інвестицій, що відкриває для продавця технології нові ринки, дозволяє збільшити обсяг прибутку; 3) продаж ліцензій. Країни-лідери поступово передають технології менш розвиненим державам – для продовження життєвого циклу технології або виробу, отримання більшої норми прибутку внаслідок зменшення витрат на оплату праці, на дотримання соціальних та екологічних стандартів. Так, хоча частка США у загальному обсязі світового експорту високотехнологічної продукції скоротилась із 21 до 14% у період з 1995 до 2008 р., утім зросла їх частка у світовому експорті інтелектуальних послуг, передусім у сфері науково-технологічного, фінансового, бізнес-консалтингу (у 2007 р. – 185 млрд дол.) – тобто торгівлі неявним знанням. Китай же, не зважаючи на те, що збільшив частку у світовому експорті високотехнологічної продукції до 20%, на власних підприємствах створює лише близько 15% доданої вартості такої продукції, займаючись передусім збіркою ІКТ-продуктів та компонентів [20].

Закономірності сучасного технологічного розвитку виявляються і в такому [12, с. 296]: технологія з'являється у взаємозв'язку з іншими, що доповнюють одна одну; кожна базова технологія є ядром багатьох прикладних; відбуваються уніфікація стандартів виробництва продук-

ції у світі, поширення так званих метатехнологій – частини інформаційних технологій нового покоління, що означають принципову неможливість для приймаючої сторони конкурувати з розробником. Прикладами метатехнологій є мережний комп'ютер (можливість доступу до інформації без відома користувача), сучасні технології зв'язку та ін. У імпортованому обладнанні можуть знаходитись приховані програмні модулі, а умовою надання ліцензії бути підключення обладнання до Інтернету (уможливорює передання інформації, яка продукція виробляється, де знаходиться обладнання). Обладнання зазвичай використовується не окремо, а у складі технологічного ланцюжка, що включає продукцію різних виробників, а між споживачем і виробником знаходиться ключовий учасник ринку – *системний інтегратор* (підбирає необхідне обладнання, формує технологічний ланцюжок «під ключ», забезпечує запуск і подальше обслуговування – тобто повний інжиніринг і сервіс). Внутрішньофірмове міжнародне кооперування переорієнтовує технологічний обмін на розвиток науково-технічних зв'язків ТНК та їх підрозділів, ТНК контролюють більш як 80% світового ринку технологій. Останнім часом поширюється тенденція до створення ТНК стратегічних альянсів – наприклад, шляхом утворення так званих *патентних пулів*, що посилює *монополізацію* світового ринку технологій. Так, з осені 2013 р. компанія Samsung уклала мінімум чотири угоди про партнерство у патентній сфері (*крос-ліцензійні* угоди, що передбачають взаємний обмін ліцензіями для доступу до патентних портфелів корпорацій) з метою мінімізації ризиків виникнення патентних спорів та економії коштів на НДДКР: з корпораціями LG, Nokia, Google, Ericsson [25, с. 54–55]. Причому угоди охоплюють як існуючі патенти, так і ті, що будуть зареєстровані протягом найближчих 10 років.

Патентно-ліцензійний обмін здійснюється передусім між розвиненими країнами (так, Німеччина більше 60% патентів і винаходів продає до США і країн ЄС, купує – передусім у США; країни ЄС є покупцями 64% обсягу інтелектуальних послуг США). Перешкодою для ефективного міжнародного ТТ може стати неготовність країни-реципієнта до запровадження технології (рівень технологічного, соціального розвитку, відмінності у кваліфікації працівників, у підходах до комерціалізації технологій, нерозвиненість інфраструктури, депресивний попит).

У теоріях міжнародного ТТ поширеною є теза щодо неможливості ефективного трансферу без наявності у приймаючої країни потужної системи захисту прав інтелектуальної власності. Утім, можна навести приклад Китаю як країни, що досягла успіхів, вдаючись і до неринкових

методів доступу до новітніх розробок (копіювання, реінжиніринг, промислове шпигунство). З одного боку, посилення системи охорони і захисту прав ІВ, утримання від неринкових методів залучення технологій мають стимулювати їх передання більш розвиненими країнами державам-реципієнтам, стимулювати економічний розвиток і НТП. З другого – в результаті для приймаючих країн ТТ ускладнюється: вони отримують застарілі технології, не забезпечені належним рівнем технічної підтримки, втрачають внутрішній ринок внаслідок патентної експансії іноземних компаній і ресурси – внаслідок сплати інтелектуальної ренти, технологічний розрив посилюється. Країни – донори технологій, маючи можливість отримувати монопольний прибуток, не поспішають витратити кошти на ДіР, гальмується НТП. Така ситуація отримала назву «дилема трансферу технологій» [20]. Як правило, по мірі переходу країни на більш високий технологічний рівень відбувається посилення захисту прав ІВ, оскільки це дозволяє не лише отримати доступ до передових технологій, а й *забезпечити охорону власних* [26, с. 120].

Управління розповсюдженням технологій передбачає створення таких організаційних підсистем: експертизи, обліку і контролю, інформаційного забезпечення, фінансового, матеріально-технічного, кадрового. У багатьох країнах створюються *центри трансферу технологій* – спеціалізовані організації, що забезпечують комерціалізацію результатів науково-дослідницьких робіт, розробки технологій, ноу-хау (створення умов для просування на ринку). Як правило, вони діють на некомерційній основі і становлять частину державної підтримки процесу комерціалізації технологій.

В Україні на базі ДП «Український центр трансферу технологій» формується Національна мережа трансферу технологій, основними завданнями якої є: пошук партнерів та інвесторів для кооперації при розробленні та впровадженні високотехнологічного наукового продукту; розширення обміну інформацією між учасниками ТТ, створення бази даних нових технологій та її актуалізація; надання консультаційних послуг суб'єктам ТТ; підготовка фахівців у сфері ТТ; оцінка нових технологій, розроблення і впровадження механізмів їхньої комерціалізації; співробітництво з міжнародними мережами ТТ [24]. Створено Українську мережу ТТ УТТН, що об'єднує наукові установи, організації, підприємства і підприємців, що професійно займаються ТТ, функціонує система ТТ за участі Українського інституту науково-технічної й економічної інформації. Найвні партнерські відносини

з зарубіжними подібними мережами забезпечують вихід власників наукомістких розробок на зовнішні ринки. Утім, Україна наразі є чистим експортером технологій: так, у 2011 р. придбано нових технологій за межами країни – 200 (у тому числі 145 – придбання устаткування), передано за межі країни – 3 (продаж устаткування) [27].

Розповсюдження знань, комерціалізація результатів НДДКР ефективно забезпечуються в рамках таких інноваційних структур, як технологічні парки, бізнес-інкубатори, кластери.

Технологічний парк – це науково-технічний комплекс, що включає наукові установи, конструкторські бюро, вищі навчальні заклади, виробничі підприємства, сервісні служби, і здійснює розробку та комерціалізацію науково-технічних ідей. Технопарки включають дослідницький центр і виробничу базу, найчастіше створюються навколо провідних учбових або науково-дослідницьких центрів. Забезпечують інтеграцію наукового та освітнього потенціалу регіону з матеріально-технічною базою промисловості, створюються переважно для реалізації пріоритетів науково-технічного розвитку країни. Основні функції технопарку: підтримка, «виращування» малих інноваційних підприємств, створення можливостей реалізації інтелектуального потенціалу учених, винахідників; експертиза пропозицій; перетворення результатів НДДКР на готовий інноваційний продукт; комерціалізація, розповсюдження і доведення до споживача інноваційної продукції. В Україні функціонують 16 технопарків, найвідомішими є «Інститут електрозварювання ім. Є. Патона» (унікальна технологія зварювання живих тканин без хірургічних інструментів та швів, що розроблена в 1990-ті рр. і успішно застосовується, визнана у світі як «прорив у медицині XXI ст.»), «Інститут монокристалів», «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка, сенсорна техніка».

Інноваційний бізнес-інкубатор – це будинок (будинки), де на обмежений термін на правах оренди розміщуються новостворені малі інноваційні підприємства, яким на пільгових умовах надаються фінансові, матеріально-технічні, інформаційні ресурси, консалтингові і сервісні послуги для комерціалізації результатів наукових досліджень і винаходів. Може функціонувати як у складі технопарку, так і в автономному режимі.

Для забезпечення синергетичного ефекту взаємодії учасників інноваційного процесу, ефективного трансферу технологій багато країн стимулюють формування і функціонування кластерів. *Кластер* – це географічна концентрація юридично незалежних промислових компаній, дослідницьких центрів, ВНЗ, інших організацій, що утворюють

цілісні науково-виробничі комплекси з замкненим циклом, мають мотивовані і сталі формальні та неформальні зв'язки, які дозволяють поєднувати кооперацію і конкуренцію і отримувати синергетичний ефект на основі об'єднання в рамках єдиної системи управління циклів обміну знаннями і технологіями [28]. Ключовий чинник успіху полягає у наявності відносин, що забезпечують обмін знаннями і технологіями, «екосистему» їх поширення (неявне знання). Прикладами високотехнологічних кластерів є «Кремнієва долина» (США, Каліфорнія), Бангалор (кластер ІКТ, Індія). Кластер можна розглядати як з'єднувальну ланку між фундаментальною наукою і комплексними розробками, як утворення, здатне забезпечити інтеграцію «наука – освіта – виробництво», що є вкрай актуальним для України.

Розрив між середовищем генерування знань і середовищем їх технологізації виключає ефективне використання інтелектуального капіталу і навіть просте відтворення науково-технічного потенціалу. Тому у світі набуває поширення тенденція формування високоефективних інноваційних середовищ у вигляді *мережних партнерств*, що пов'язують структури, які займаються дослідженнями, технологізацією розробок, промисловим випуском і комерціалізацією продукції (сучасний варіант кластеру). Зокрема, США поступово переходять від моделі створення бізнес-інкубаторів до схеми розподіленого партнерства, моделі «відкритих» інновацій.

Г. Чесбро модель «відкритих» інновацій визначає як діяльність, у якій компанії активно використовують зовнішні ідеї та технології у власному бізнесі і дозволяють іншим компаніям користуватися їх ідеями, що не реалізовані на практиці, та комбінувати внутрішні та відкриті інноваційні ідеї [8, с. 19]. У компанію надходить потік пропозицій від творчих агентів, на ринок транслюються результати корпоративних розробок (щоправда, некритичних для власного бізнесу). До парадигми відкритих інновацій переходять у таких секторах: автомобілебудування, комп'ютери, програмне забезпечення, біотехнології, фармацевтика, комунікації, банківські і страхові послуги, зброя. Основним завданням інноваційної мережі є *вихід на спеціалізовані комунікативні простори* (наприклад, фармацевтична компанія віддає на доопрацювання підрядникам певні молекули на ранній стадії розробки ліків; наразі успіху реєстрація і комерціалізація проводяться спільно, але на різних ринках) [7, с. 50]. Способом подолання інноваційного розриву стало створення консорціумів, що поєднують середовище генерування знань із середовищем їх технологізації і забезпечують

глибокий інжиніринг (табл. 3.9). Бізнес-групи інженерів, учених, фахівців з комерціалізації супроводжують і забезпечують процеси виробничої реалізації технологічних новацій, а дослідницькі структури університетів спільно з відділами ДіР високотехнологічних підприємств здійснюють розробки інноваційних завдань для промисловості. У бюджетах подібних консорціумів (США, Японія, Велика Британія), як правило, значною є частка держави (50–100%) [7, с. 55].

Таблиця 3.9

Інституційний базис і цільові сегменти ринку інжинірингової технологічної платформи консорціуму (за моделлю [7])

Середовище	Цільові сегменти ринку
1. <i>Генерування знань</i> : ВНЗ, наукові інститути, відділи ДіР високотехнологічних компаній	1. <i>Глибокий інжиніринг та управління впровадженням інновацій</i> . Результат: нова технологія, наукоємна продукція, стартап. 2. <i>Підбирання і підготовка перспективних кадрів для високотехнологічних підприємств</i> . Спільні корпоративні програми навчання («під замовника»).
2. <i>Технологізація знань</i> : провідні високотехнологічні компанії країни (більшість) та закордонні	3. <i>Інноваційна реновація високотехнологічних виробництв</i> . Створення моделей інноваційних процесів, їх франчайзинг для отримання доходу. Інноваційний консалтинг. 4. <i>Мережні дослідження і розробки в промислових цілях</i> . Можливості розв'язання міждисциплінарних завдань, експертиза інноваційних пропозицій.
3. <i>Каталізація розвитку</i> : агентські і венчурні організації (національні та іноземні)	5. <i>Інноваційне брокерство</i> . Організація ефективних механізмів дистрибуції інноваційно значимої інформації і доступу до технологічних новинок, інженерних рішень. 6. <i>Каталізація нових інноваційних підприємств</i> (повний цикл створення) на основі опціонних моделей або участі в доходах. 7. <i>Технологічні екосистеми</i> : створення і розвиток мереж технологічних партнерств університетів, наукових установ і високотехнологічних підприємств. Сконцентрований фонд знань. 8. <i>Управління інтелектуальною власністю</i> . Ліцензування і продаж ліцензій, послуги з придбання технологій
Результат: системне впорядкування інноваційних процесів в інституційному полі, наповненому суб'єктами технологічного, наукового, освітнього, фінансового ринків, що хаотично взаємодіють	

Державне регулювання процесів ТТ пов'язано із забезпеченням національної безпеки (особливо це стосується озброєння та технологій подвійного призначення), реалізацією науково-технічної та інноваційної політики (визначення переліку критичних технологій; експертиза технологій, що імпортуються; санкції для підприємств, що застосовують технології, які погіршують стан довкілля, і т. п.), прагненням утримувати технологічне лідерство (новітні технології можуть утримуватись на території країни адміністративними методами до появи новітніх зразків, що міститимуть інтелектуальну ренту і замінять попередні; приміром, у США є обмеженим трансфер за 12 групами критичних технологій [20]). Метою державного регулювання ТТ є забезпечення розвитку національного промислового і науково-технічного потенціалу, його ефективного використання для виконання завдань соціально-економічного розвитку держави з урахуванням світового досвіду, можливих соціально-економічних, технологічних, екологічних наслідків від застосування технологій, сприяння розвитку виробництва. Для країни наздоганяючого розвитку, що орієнтується передусім на запозичення технологій, важливо, щоб такі технології ставали джерелом розвитку суміжних технологій, але вже на території держави, зусиллями її учених та інженерів.

На наш погляд, заслуговує на увагу досвід Китаю, що донедавна робив ставку саме на запозичення технологій: вимоги до іноземних інвесторів щодо передання технологій як умова доступу на ринок, стимулювання створення спільних підприємств, а не дочірніх чи філій іноземних компаній (через пільги, уможливлення доступу до державних замовлень) [26; 20].

У справі пошуку механізмів подолання розриву між наукою і виробництвом корисним може бути досвід США. До 1980 р. результати НДДКР, що фінансуються з державного бюджету, були федеральною власністю, *Закон Бай-Доуля* уможливив передання прав на такі результати університетам (отримали право патентувати винаходи, надавати ліцензії). Метою було використання комерційного потенціалу результатів досліджень, сприяння впровадженню результатів НДДКР державних лабораторій. Результатами стали зростання кількості об'єктів патентування в університетах, створення ринків обсягом 9–13 млрд дол., поява 50–100 тис. робочих місць [29]. За державою зберігається безстрокова, безумовна, непередавана, безкоштовна ліцензія на використання таких об'єктів інтелектуальної власності, певний контроль

за комерціалізацією. В Україні з 2012 р. законодавчо встановлено, що майнові права на технологію та/або її складові, створені в результаті НДДКР, що фінансувались бюджетним коштом, належать виконавцям – установам, організаціям (якщо немає державної таємниці, або інших випадків, передбачених законом).

Регулювання міжнародного руху технологій здійснюється такими міжнародними організаціями, як Світова організація торгівлі (Угода TRIPS), Міжнародна організація інтелектуальної власності, ООН (ПРООН). Сучасна світова технологічна піраміда включає кілька шаблів, вищий посідають США, Японія, 5–6 європейських країн [3]. Технологічна еліта розробляє механізми міжнародного контролю за трансфером технологій. На думку П. С. Лемещенка [5], у сучасному світі виникла нова форма приватної власності – право окремих структур ініціювати і розробляти юридичні норми і правила, тобто формальні інститути. Це уможливило для окремих країн і корпорацій вилучення глобальної ренти в прямій і непрямій формі. Країни, що розвиваються, розглядають жорстку систему захисту прав ІВ як чинник приватизації знань у світовому масштабі, зростання технологічного розриву, уповільнення загальноцивілізаційного процесу створення і впровадження інновацій, розвитку інформаційного суспільства. Країни ж лідери вилучають глобальну ренту через інституційні інновації, що забезпечують вигоди першопроходцям. Найбільш відомий інструмент – угода ТРІПС в рамках СОТ (про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності), що є неоднозначною, зокрема, стосовно соціально-економічних наслідків у сфері охорони здоров'я (надмірна жорсткість патентного законодавства щодо фармацевтичної продукції) [30]. У статті С. Мосова наведено метод завоювання ринків транснаціональними корпораціями шляхом використання можливостей чинного патентного законодавства країн: 1) формується сильний портфель патентів, за допомогою якого блокуються науково-технічні розробки конкуруючих компаній; 2) за результатами НДДКР формуються міжнародні стандарти та технології ліцензування, у межах яких має вироблятися наукоємна продукція; 3) здійснюється міцна експансія наукоємної продукції до обраних секторів ринку; 4) пригнічуються не лише розробники наукоємної продукції, а і виробники, здійснюється трансформація обмеженої монополії в природну [31].

Іншим прикладом регулювання ТТ, що створює можливості для прихованого впливу на конкурентів, може слугувати, на наш погляд,

Вассенаарська угода (1996 р., спочатку – 33 країни-учасниці, у 2012 р. – 40, у тому числі Україна), метою якої зазначена координація зусиль по контролю за експортом звичайної *зброї та високих технологій (технологій подвійного призначення)* до країн з нестабільними політичними режимами. Фактично кожна країна-учасник самостійно визначає, що з таких товарів готова продавати і кому [32]. Річ у тім, що під обмеження цієї угоди потрапляє більшість сучасних точних металообробних верстатів, усі види обладнання, комплектуючі для виробництва зброї, космічних, летальних апаратів, суден, іншої наукоємної продукції. Це робить технологічний суверенітет країни вельми умовним – зокрема, для України така залежність існує практично в усіх секторах інноваційної промисловості.

Наочно продемонструвати небезпечну залежність, що впливає з незначної участі країни у процесах *заснування і поширення світових стандартів виробництва* тих чи інших видів продукції, можна таким прикладом. У 2013 р. російська компанія – розробник і виробник суперкомп'ютерів «Т-платформи», що здійснювала успішну експансію на світовому ринку, потрапила до американського чорного списку. Бюро промисловості і безпеки США проголосило про включення компанії та двох її філій у Німеччині і Тайвані до «Списку організацій і осіб, що діють всупереч національній безпеці і зовнішньополітичним інтересам США» [32]. Претензії висувалися стосовно можливого порушення правил експорту товарів подвійного призначення. Суперкомп'ютери застосовуються у літакобудуванні, для пошуку й оцінки нафтових і газових родовищ, для проектування атомних реакторів та інших технічно складних виробів – майже всюди, де потрібне чисельне моделювання, великий обсяг обчислень, і є вкрай важливими для підтримання конкурентоспроможності країни на ринках високотехнологічної продукції. США є світовим лідером з виробництва суперкомп'ютерів (із 500 суперкомп'ютерів у 2012 р. 251 походив зі США). «Т-Платформи» у 2012 р. виграли тендер на постачання суперкомп'ютера до Державного університету штату Нью-Йорк (перемігши Dell і HP), посідали 50% російського ринку і 1% – світового. «*Чорний список*» означає, що для компанії встановлено «презупцію заборони» на отримання ліцензій на експорт, реекспорт, трансфер будь-яких товарів і виробів, що виготовлені у США або за технологіями США в інших країнах світу. Але *всі компанії у світі використовують американські технології для виробництва чипів*, необ-

хідних для виготовлення суперкомп'ютерів. Тобто для «Т-Платформи» подібні санкції означали фактично «заборону на професію». Цікаво, що до означеного Списку компанія може бути включена навіть якщо лише користувалася послугами якоїсь іншої, що перебуває у «чорному списку». На початку 2014 р. «Т-Платформи» все ж була виключена зі Списку організацій і осіб, що діють усупереч національній безпеці та зовнішньополітичним інтересам США, з неї знято експортні обмеження. Утім, як визнає російське ділове видання [33], успіху значною мірою сприяло підключення до розв'язання ситуації низки російських міністерств та відомств – у тому числі МЗС, Мінекономрозвитку. Результатом розбирання стало значне послаблення позицій компанії як у РФ, так і на світовому ринку – ніша була зайнята американськими корпораціями.

Висновки: 1) подібні заходи щодо системоутворюючих компаній і підприємств можуть призвести до зниження конкурентоспроможності чи навіть до зникнення високотехнологічної галузі (-зей) національної економіки, тому найбільш важливі критичні технології мають розвиватись усередині країни; 2) країна, чиї технології покладені в основу стандарту виробництва певної продукції, отримує низку переваг – і не лише економічних.

На тлі виявлених тенденцій та проблем розвитку ТТ знов акцентуємо на ролі інтелектуальної власності (ІВ) у цих процесах. Свого часу Д. Норт дійшов висновку, що передумовою успіху сучасних найбільш розвинених країн світу була так звана *друга економічна революція*, тобто докорінна зміна інститутів, що полягала у виникненні прав власності на об'єкти, які раніше знаходились у «відкритому доступі» (інтелектуальна продукція), результатом чого став зв'язок між діяльністю і віддачею від неї [34]. Відбулось збільшення трансакційних витрат, але воно було перекрите зростанням продуктивності праці: інноваційна діяльність отримала потужний додатковий імпульс у вигляді матеріальної зацікавленості, що обумовило систематичний характер такої діяльності.

Наявність потужної системи захисту прав ІВ донедавна визнавалась першочерговою умовою для залучення та ефективного використання країнами інтелектуальних ресурсів розвитку. Класична економічна теорія інтелектуальної власності стверджує, що закон має визначати межі та забезпечувати захист прав власника для стимулювання інновацій. Права ІВ уможливають отримання доходів, від яких залежить розвиток науки, винагородження творців та підприємців. В обмін на

надання виключності правоволодіння суспільство отримує доступ до товарів і послуг, що є результатами комерціалізації інновацій, більш високу якість, безпеку продукції. Сучасні ж реалії є іншими. За попередніми оцінками, у 2013 р. патентні витрати (судові тяжби, виплати, мирові угоди) провідних корпорацій світу у сфері високих технологій у 1,5 разу перевищують фінансування нових досліджень і розробок: вигідніше стало в такий спосіб отримувати прибуток, а не впроваджувати інновації. Найбільш виразно недоліки сучасної системи захисту прав ІВ проявляються у таких сферах, як охорона здоров'я та ІКТ. Так, після виходу на ринок ліків-дженериків упродовж двох років по закінченню дії патентів на фармацевтичну продукцію вартість оригінальних ліків знижується в середньому на 37%. Очевидною є суперечність інтересів ТНК, окремих країн та споживачів, суспільства в цілому. Збільшення термінів і зони чинності патентів, перекриття патентів, складність процедур патентування, зростання відповідних витрат – усе це сучасні реалії.

Інструменти захисту прав ІВ застосовуються для блокування діяльності конкурентів (патенти, що блокують, що дезорієнтують, та ін.), гальмуючи розповсюдження знань. Збільшення кількості взаємозалежних патентів (наприклад, лише в одному смартфоні їх використовується більше 110 тис.) породжує діяльність щодо зловмисного вилучення прибутку від володіння ними – патентні війни (наприклад, Apple і Samsung протягом останніх двох років подали одна проти одної 150 позовів до судів різних країн), патентний тролінг. *Патентний троль (ПТ)* – це компанія, що не виробляє продукцію, не веде досліджень, утім скуповує за низькою ціною велику кількість патентів або спеціально реєструє розпливчастий патент на винаходи, щоб потім подати позов до суду на компанії, які запускають у виробництво продукцію, виготовлену з використанням запатентованих елементів, вимагаючи завищену плату за ліцензію та «компенсаційні» виплати. Наслідками діяльності ПТ є: переорієнтування з піонерних винаходів на поліпшуючі інновації, патентування масових, майже стандартних процедур, викривлення сутності венчурного бізнесу, нереалізовані ідеї, нестворені продукти; щорічні втрати світової економіки оцінюються приблизно у 83 млрд дол. Загроза порушення судових справ за позовами власників патентів змушує інших суб'єктів діяльності також звертатись до патентної системи – виникає ситуація, що нагадує *гонитву озброєнь у сфері ІВ*. Витрати на захист прав ІВ перекладаються на споживачів,

що відбивається у зростанні цін на відповідну продукцію. З іншого боку, потужні корпорації широко застосовують бізнес-стратегії, що називаються «*активне порушення*» [35]: навіть у державах із розвиненими системами захисту прав ІВ може виявитись більш вигідним порушити чужий патент, а потім після багатьох судів сплатити відносно невеликий штраф. У результаті найчастіше відбувається *порушення інтересів* незалежних винахідників, малих інноваційних компаній та університетів.

Таким чином, проявами неефективності сучасної системи захисту прав ІВ є значне зростання трансакційних витрат у цій сфері за одночасного скорочення інноваційної активності провідних корпорацій світу, відсутності «проривних» інновацій, дедалі більшого дисбалансу інтересів власників об'єктів ІВ, творців, виробників, споживачів інноваційного продукту та суспільства в цілому.

Погодимося із А. Скоробогатовим, що у концепції другої економічної революції показано взаємозв'язок лише між інститутами та *інтенсивністю* інновацій, у той час як інститути впливають і на *спрямованість* інновацій, що є важливим із позицій забезпечення суспільного розвитку [10]. За Дж. Стігліцем, сам по собі ринок недоінвестує у людський капітал, у розвиток технологій [5]. Зокрема, більш жорсткий правовий режим охорони прав ІВ призведе до помилкової приватизації суспільних знань, створюючи стимули для невірної спрямування інтелектуальної енергії (реалії світового сьогодення). На думку О. Бузгаліна та О. Калганова (див. [34]), із зростанням ролі знань та інформації в процесі виробництва приватна інтелектуальна власність з *умови розвитку капіталістичного виробництва перетворилась на його гальмо*, оскільки ставить перешкоди для більш широкого використання основного ресурсу сучасного виробництва: 1) творчі працівники відгороджуються один від одного перепонами ІВ, комерційної таємниці; 2) одержання прибутку, відповідної матеріальної винагороди як головні цілі і мотиви діяльності вступають у конфлікт з умовами внутрішньої мотивації праці.

Пошук напрямів подолання суперечності інтересів учасників ринку ІВ на сучасному етапі його розвитку ведеться переважно у площині розробки заходів щодо обмеження термінів і спектру прав ІВ: поширення застосування механізму примусового ліцензування наразі невикористання захищеного патентом рішення, зменшення термінів захисту об'єктів ІВ; поширення *FRAND-ліцензування* (якщо технології,

що можуть стати частиною стандарту на товар чи послугу, запатентовані приватною особою, органи зі стандартизації визнають патент основоположним і включають технологію до стандарту лише за умови, що власник патенту зобов'язується видавати всім бажаним ліцензії на доступних умовах); застосування механізму державно-приватного партнерства; обмеження відшкодувань за порушення прав ІВ. Певні надії покладаються на розвиток *краудфантингу* (збирання добровільних пожертв на реалізацію цікавого інноваційного проекту за допомогою спеціальних сайтів; вироблена ж продукція часто поширюється на основі вільної ліцензії). Утім, вочевидь, проблема залишатиметься актуальною ще протягом тривалого часу.

3.4. Науково-технічні послуги та їх роль у формуванні інтелектуального капіталу. Міжнародне науково-технічне співробітництво в умовах глобалізації

3.4.1. Науково-технічні послуги: сутність, види. Інжиніринг

Комплексному використанню складових інтелектуального капіталу та забезпеченню підвищення продуктивності, конкурентоспроможності, збільшенню інноваційного потенціалу та активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання сприятиме поширення науково-технічних послуг.

Існують два підходи до визначення *науково-технічної послуги* – предметний і процесний. З позицій предметного підходу науково-технічна послуга є результатом науково-технічної діяльності підприємства, установи, організації. З позицій процесного підходу науково-технічна послуга – це вид діяльності, спрямований на забезпечення створення умов розвитку і функціонування суб'єктів науково-технічної сфери та сприяння процесам одержання, збереження, поширення і практичного застосування науково-технічних знань.

Науково-технічна послуга характеризується як нематеріальна, виробничого або невиробничого призначення, змішана щодо джерел фінансування, така, що надається державними установами та підприємствами різних форм власності, задовольняє суспільні потреби, може споживатись як окремими індивідами, так і колективами. Науково-технічній послугі притаманні такі основні характеристики, як неосяжність, невід'ємність від джерела, непостійність якості, пролонгований характер збереження.

Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» встановлює науково-технічні послуги як діяльність у галузі науково-технічної інформації, патентування, ліцензування, стандартизації, метрології та контролю якості, науково-технічного консультування тощо, що пов'язана з науковими дослідженнями та науково-технічними розробками та сприяє одержанню, поширенню та використанню наукових знань [36].

Відповідно до інструкції Державного комітету статистики України науково-технічні послуги визначаються як діяльність, що пов'язана з дослідженнями і розробками і сприяє створенню та застосуванню науково-технічних знань. До них належать науково-технічна діяльність бібліотек, музеїв тощо; переклад, редагування тощо науково-технічної літератури; розвідування (геологічні, гідрологічні тощо); збір даних про соціально-економічні явища; розвідка корисних копалин; патентно-ліцензійна діяльність. Науково-технічні послуги не належать до наукових досліджень та розробок [37].

Види науково-технічних послуг розрізняють за такими основними критеріями:

– *залежно від методу дослідження у сфері науки і науково-технічного обслуговування:*

а) послуги у сфері фундаментальних наукових досліджень (завдяки їм пізнають сутність, природу речей, явищ, подій, відкривають нові процеси і закономірності);

б) послуги у сфері прикладних наукових досліджень, спрямованих на розв'язання певних проблем, які безпосередньо стосуються матеріальних інтересів суспільства;

– *за ступенем їх комерціалізації:*

а) внутрішньоорганізаційні – послуги надаються лише всередині наукової сфери як такі, що забезпечують власні потреби; комерційний ефект відсутній;

б) міжорганізаційні – в межах усього інноваційного циклу: вони ще не виходять за межі науково-технічної сфери, але функції «виробника» і «споживача» науково-технічної послуги вже відокремлюються; спостерігається частковий комерційний ефект;

в) ринкові – економічні відносини загалом: науково-технічна послуга стає об'єктом купівлі-продажу; комерційний ефект є основною метою її надання.

Слід визнати, що в Україні внаслідок неврегульованості питань комерціалізації та введення в господарський обіг результатів інтелектуальної діяльності з урахуванням оптимального поєднання інтересів їх творців, бізнесу та держави обсяги нематеріальних активів не перевищують 1,5% вартості основних засобів, що значно нижче середніх показників в країнах ЄС, де їх обсяги дорівнюють 50–80% балансової вартості підприємств та організацій [38, с. 164].

Виокремлюють такі основні складові державного регулювання ринку науково-технічних послуг в Україні на етапі його формування:

– *економічну*, що передбачає, передусім, розвиток виробничого потенціалу – діяльності суб'єктів ринку науково-технічних послуг, збільшення доходної статті державного бюджету і залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у науково-технічну сферу;

– *правову*, яку становить законодавча база розвитку науково-технічної сфери;

– *організаційну*, яку визначено як інституційне забезпечення та інфраструктуру ринку науково-технічних послуг. Інституційні перетворення мають бути спрямовані, перш за все, на розвиток високотехнологічних виробництв у національній економіці;

– *інформаційну*, якою є система взаємозв'язків, спрямованих на отримання достовірної інформації щодо стану внутрішнього і зовнішнього середовища суб'єктами ринку науково-технічних послуг з метою планування власної діяльності [39].

Формою прояву інтелектуального капіталу може бути інжиніринг, розвиток якого безпосередньо пов'язаний із зовнішньоекономічною експансією найбільших, у першу чергу американських ТНК.

Під *інжинірингом* (англ. *engineering*, від *engineer* – проектувати, споруджувати) розуміють надання виробничих, комерційних, науково-технічних та інших послуг спеціалізованими інженерно-консультативними фірмами, промисловими, будівельними та іншими компаніями. Інжиніринг охоплює комплекс робіт з проведення попередніх дослі-

джені, підготовці техніко-економічного обґрунтування, комплексу проектних документів, а також розробці документації по організації виробництва і керування, експлуатації устаткування і реалізації готової продукції.

Завдання інжинірингу є одержання замовниками найкращого результату від вкладення капіталу завдяки:

- системному, міждисциплінарному підходу до здійснення проектів;
- багатоваріантності технічних і економічних розробок, їхньої фінансової оцінки вибору оптимального варіанта для замовника;
- розробці проектів з урахуванням можливості застосування прогресивних будівельних і виробничих технологій, устаткування, конструкцій і матеріалів з різних альтернативних джерел, що якнайкраще відповідають конкретним умовам і особливим вимогам замовників;
- використанню сучасних методів організації і керування всіма стадіями здійснення проектів.

У цілому інжинірингові послуги можна поділити на три групи:

1) послуги з підготовки виробництва, а саме:

- передпроектні послуги (соціально-економічні дослідження, вивчення ринку, польові дослідження, топографічна зйомка, дослідження ґрунтів, розвідка корисних копалин, підготовка техніко-економічних обґрунтувань і т. п., а також консультації і нагляд за проведенням зазначених робіт);

- проектні послуги (складання генеральних планів і схем, робочих креслень, технічних специфікацій і т. п., а також консультації і нагляд);

- постпроектні послуги (підготовка контрактної документації, ведення проекту, нагляд і інспекція за здійсненням робіт, керування будівництвом, приймально-здавальні роботи і т. п.);

2) послуги з організації процесу виробництва і керуванню підприємством;

3) послуги із забезпечення реалізації продукції. Існує три основних методи будівництва, відповідно до яких розрізняється зміст контрактів на надання інжинірингових послуг.

Слід зазначити, що внаслідок своєї універсальності інжиніринг застосовується в разі реалізації проектів найрізноманітнішого характеру: науково-дослідних, проектно-будівельних, виробничих, збутових тощо. Однак найбільше поширення послуги типу «інжиніринг» набули в проектах капітального будівництва, де основною метою є оптимізація інвестицій.

Серед особливостей інжинірингових послуг виокремлюють:

- інжинірингові послуги мають виробничий характер унаслідок того, що спрямовані на створення об'єктів (як виробничих, так і невиробничих), поліпшення їх використання, збільшення обсягів реалізації продукції;
- інжинірингові послуги мають комерційний характер, бо вони стають об'єктом купівлі-продажу з усіма особливостями та характерними рисами цього процесу;
- інжинірингові послуги втілюються не в матеріальній формі продукту, а в певному корисному ефекті, який може мати матеріальний носій (документи, креслення, розрахунки), а може не мати матеріального носія (управління процесом будівництва, навчання спеціалістів);
- інжинірингові послуги можуть відтворюватися, тобто тиражуватися на відміну від ліцензій і ноу-хау (на ринку інжинірингових послуг діють сотні операторів, що пропонують аналогічні послуги, а ціни на них визначаються суспільно необхідними витратами часу на їх надання).

На сучасному етапі на світовому ринку з'явився новий вид послуг – послуги реінжинірингу. *Реінжиніринг* – це інженерно-консультаційні послуги з перебудови системи організації виробничо-торговим і інвестиційним процесами суб'єкта з метою підвищення його конкурентоздатності та фінансової стійкості.

Провідними країнами, що реалізують інжинірингові послуги, є розвинені країни, а саме: США, Велика Британія, Німеччина, Франція, Японія, Канада, Швейцарія, Італія. Останнім часом на світовому ринку інжинірингових послуг зростає активність країн Скандинавії, Мексики, Бразилії, Індії. Стрімке зростання міжнародних операцій з торгівлі інженерно-технічними послугами привело до утворення і розвитку міжнародного ринку інжинірингових послуг (виділився самостійний вид міжнародних комерційних операцій).

3.4.2. Міжнародне науково-технічне співробітництво в умовах глобалізації

Міжнародне науково-технічне співробітництво (МНТС) – система економічних відносин у сфері перетину науки, техніки, виробництва та торгівлі послугами, що функціонує на основі спільних, наперед визначених та узгоджених намірів, що закріплені в міжнародних еко-

номічних договорах. Науково-технічне співробітництво відіграє велику роль як у розвитку науки і техніки країн-учасниць, так і в розвитку їх економік у цілому. Основними формами науково-технічного співробітництва є: координація наукових і технічних досліджень; спільне проведення досліджень; кооперація робіт в області наукових і технічних досліджень.

Для юридичного оформлення відносин, що виникають при здійсненні науково-технічного співробітництва, укладають:

- міжнародні угоди, предметом яких може бути співробітництво в проведенні наукових і технічних досліджень по обраних проблемах, створення тимчасового колективу, спільної лабораторії, міжнародної науково-технічної організації;

- цивільно-правові договори або контракти між організаціями різних країн, предметом яких може бути проведення наукових і технічних досліджень на основі кооперації або за замовленням, створення тимчасових колективів або лабораторій, ліцензійні договори.

МНТС має таку структуру:

- створення координаційних міжнародних програм, спільних науково-технічних досліджень;

- міжнародне ліцензування, обмін науково-технічними документами, патентами, ліцензіями;

- міжнародний інжиніринг;

- співробітництво у підготовці наукових та інженерно-технічних кадрів;

- проведення міжнародних науково-технічних конференцій, симпозіумів;

- створення та функціонування міжнародних науково-дослідних інститутів, організацій;

- розробка науково-технічних прогнозів.

У сучасних умовах на МНТС впливає глобалізація, що є головною закономірністю світового суспільно-економічного розвитку, а тому надає сучасному господарству нових якісних рис, які потребують комплексного дослідження.

Глобалізація (від *global* – «всезагальний», такий, який охоплює усю земну кулю) – складний, багатогранний процес, який охоплює усі сторони суспільного розвитку і втілюється у зростаючій взаємозалежності країн світу в результаті формування єдиного всесвітнього господарського організму.

Визначають такі джерела процесів, що в сукупності утворюють в цілому явище глобалізації:

- науково-технічний прогрес, революція в інформаційних технологіях, розвиток яких забезпечує соціальний взаємозв'язок та взаємозалежність країн світу;
- удосконалення міжнародної інфраструктури, нових поколінь транспорту і зв'язку;
- поглиблення міжнародного поділу праці, подальший розвиток інтернаціоналізації виробництва, поява суб'єктів світової економіки та політики (транснаціональних корпорацій; міжурядових організацій), узгодження інтересів та можливостей яких потребує від них і дозволяє їм діяти глобально в одній чи декількох сферах життєдіяльності як суб'єктів глобальних відносин.

Глобалізацію досліджують у трьох вимірах: 1) як об'єктивну тенденцію світового економічного, соціального, політичного та культурного розвитку; 2) як політичну мету; 3) як методологію аналізу прогресу країн та міжнародних відносин з метою визначення на державному рівні стратегії їх розвитку.

Конкретними формами прояву глобалізації стали: розвиток транснаціонального капіталу, формування світових ринків (товарних, фінансових, технологічних, інформаційних тощо), утворення регіональних економічних об'єднань. Поряд із глобальними процесами визначають процеси глобалізації як такі, що забезпечують самоорганізацію світової системи в стійку структуру множини окремих частин, якими є держави.

Процеси глобалізації відбуваються в умовах гострої конкуренції та мають такі складові:

- інтеграція національних економік у світову економіку, що за своєю структурою має вигляд піраміди, очолюють яку країни-лідери, що постачають на ринок високотехнологічні продукти, а внизу розташовані аутсайтери, як правило, сировинні додатки та постачальники продукції «брудного» виробництва. У результаті правила обміну виведено за межі юрисдикції національних урядів та передано у відання таких міжнародних організацій, як, наприклад, СОТ і МВФ;
- виникнення політичної та економічної відповідальності за стан навколишнього середовища;
- політична інтеграція країн у різні блоки, що забезпечує передачу певних функцій та відповідальності від національних держав до міжнародних організацій, наприклад, ООН, НАТО та ін.;

– утворення світового інформаційного простору, що забезпечує уніфікацію потоків інформації. Існують проблеми суперечностей глобалізації, які породжені домінуючою роллю фінансового капіталу в світовій економіці: це суперечність економіки та політики, що має таку форму прояву, як політизація світової економіки; протиставлення та єдність національної та світової економіки, що має таку форму прояву, як зіткнення національних та світових пріоритетів. Поширення набуває «ресурсна дискримінація», котра встановлює «вимивання» ресурсів з країн, що розвиваються, та експортну експансію промислово розвинених країн, що одержує інституційне оформлення у формуванні наддержавних міжнародних організацій.

Суб'єктами глобалізації є міжнародні інституції (Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі, Світова організація стандартизації тощо), уряди окремих держав (переважно промислово розвинених), а також транснаціональні корпорації (ТНК). Визнаючи багатоаспектність глобалізації, слід встановлювати економічну природу глобалізації як процес формування єдиного економічного простору, кількісного та якісного поглиблення взаємозв'язку національних економік при формуванні мегаоператорів, ринком збуту яких стають будь-які регіони з високим рівнем споживання.

У цілому слід зазначити, що в умовах глобалізації інтернаціоналізація економіки набуває нових рис:

– на основі інтенсифікації діяльності транснаціональних корпорацій та розвитку довгострокових виробничих зв'язків формується глобальне світове виробництво;

– кардинально змінюється зміст світових господарських зв'язків: темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають темпи зростання виробництва, а фінансові операції перевищують обсяги експорту товарів та послуг;

– змінюється спрямованість і структура міжнародної торгівлі, зростає товарообмін наукоємною, високотехнологічною продукцією між розвинутими країнами;

– зростає орієнтація розвинутих економік на активізацію людського фактора, здатність генерувати нові знання, швидко їх застосовувати, використовуючи сучасні методи обробки інформації.

Глобалізацію економіки слід характеризувати як єдність двох процесів: глобалізацію ринків (ресурсів, товарів та послуг) і глобалізацію економічних форм (формування транснаціональних операторів, збіль-

шення організаційних структур економіки, утворення глобальних мереж).

У глобальній економіці динаміка внутрішніх ринків залежить від здатності національних фірм конкурувати в глобальному масштабі, у межах якого формується інститут транснаціональних корпорацій, що диверсифікує процес виробництва та реалізації з використанням переваг певного регіону.

Посилення процесів економічної глобалізації допомагають:

- відносна самостійність транснаціональних корпорацій і перерозподіл функцій між державою, ТНК та міжнародними організаціями та інститутами;

- розвиток конкуренції, яка забезпечує перерозподіл капіталу через злиття та поглинання, що в свою чергу сприяє формуванню глобальних мереж у різних сферах економіки;

- використання електронних каналів зв'язку, Інтернет-технологій для впровадження нових методів управління виробництвом та торгівлею, що породжує нові види загроз та ризиків;

- деформація пропорцій між реальним та фінансовим капіталом, що обумовлено концентрацією та перенакопиченням фінансових ресурсів у мережових структурах ТНК, а як наслідок – домінуванням на ринку спекулятивного капіталу. Капітал стає фінансовим за формою руху та спекулятивним за змістом. Фінансові ринки починають не тільки обслуговувати реальний сектор економіки, а й набувати самостійного значення через контроль формування та розподілу світової вартості;

- збільшення частки послуг у структурі виробництва реальних благ, найбільша питома вага припадає на інформаційні та фінансові, які представляють віртуальний (фіктивний) сектор. У цілому економіка стає більш спекулятивною і трансформується у фінансову, що сприяє утворенню глобального суспільства ризику, для якого найважливішими стають інститути керування ризиками;

- лібералізація фінансових ринків забезпечує формування залежних від мегаоператорів національних фінансових інститутів.

Глобалізація економіки сприяє МНТС організацій і підприємств, розташованих у різних країнах. Розглянемо окремі приклади такого співробітництва.

Науково-технічне співробітництво між Україною та США. Правовою основою українсько-американського співробітництва у сфе-

рі науки і технологій є двостороння міжурядова Угода про співробітництво у сфері науки і технологій, яка була укладена 4 грудня 2006 р. з метою сприяння зміцненню наукового та технологічного співробітництва між державами шляхом сприяння поглибленню та інтенсифікації зв'язків між науковими та технологічними установами, обміну досвідом, інформацією, технологіями у сферах, які становлять обопільний інтерес.

За останні роки співробітництво у науково-технічній сфері набуло нової динаміки. Найбільш активно на цьому напрямі є діяльність американського Фонду цивільних досліджень та розвитку, спрямована на започаткування та підтримку спільних науково-дослідних проєктів. У програмах Фонду (реалізуються через гранти) беруть участь 49 інститутів НАНУ, 27 університетів, 29 комерційних, громадських та інших організацій України. Фонд спільно з Міністерством освіти і науки України реалізує Програму науково-технологічного підприємництва, яка передбачає навчання з технологічного підприємництва та видачу грантів для українських дослідників у галузі прикладних наук.

Перспективною галуззю на напрямі високих технологій є ракетно-космічна. У контексті реалізації двосторонньої Угоди про співробітництво у галузі науки і технологій, а також Рамкової угоди про співробітництво в дослідженні космічного простору у мирних цілях, 12 червня 2009 р. вищезазначений Фонд та НКАУ уклали Меморандум про взаєморозуміння, покликаний активізувати взаємодію України та США у ракетно-космічній галузі. Українські підприємства ракетної галузі співпрацюють з американськими компаніями «Orbital Sciences», «ATK» та «Aerojet». Крім цього, спільно з компаніями «Boeing» та «Orbital Sciences» Україна реалізує програму створення українського супутника зв'язку.

Новими перспективними напрямками двостороннього співробітництва, які були обговорені сторонами під час засідання, стали наукові обміни в галузі аграрних наук, а також співробітництво в сфері інформаційних технологій та кібербезпеки, освоєнні космічного простору, розробки апаратів для дешевої діагностики онкозахворювань на ранніх стадіях [40].

Науково-технічне співробітництво між Україною та Канадою.

Ключовим державним органом Канади, який відповідає за здійснення технічного співробітництва з іншими країнами, є Канадське агентство міжнародного розвитку (CIDA). Співпраця з CIDA відіграла ключову

роль у започаткуванні та розвитку українсько-канадського науково-технічного співробітництва, взаємодії в юридичній сфері, сприяло встановленню контактів між багатьма державними установами, науковими та освітніми закладами України і Канади. Зокрема, CIDA активно сприяє партнерству української сторони з Департаментом закордонних справ та міжнародної торгівлі Канади, Міністерством сільського господарства та продовольства Канади, Міністерством юстиції Канади та Канадською прикордонною службою.

Підтвердженням особливого місця, яке займає Україна в зовнішній технічній допомозі Канади, стало її включення до списку 20 країн, на які спрямовується основна частина (понад 80%) фінансової допомоги Канади в рамках проектів Канадського агентства міжнародного розвитку. Україна – єдина європейська країна у цьому списку.

Починаючи з 2009 р. реалізуються нові пріоритети CIDA: формування сприятливого середовища для ведення бізнесу, підвищення безпеки продовольства, молодь і діти. При цьому у співпраці з Україною головним пріоритетом обрано формування сприятливого середовища для ведення бізнесу [41].

Науково-технічне співробітництво між Україною та Китаєм.

Перше засідання міждержавної Комісії зі співробітництва між Україною та КНР відбулося 20 квітня 2011 р. у м. Київ. Було створено низку профільних підкомісій, серед яких у тому числі:

- з питань науково-технічного співробітництва, пріоритетними напрямками якого визначено: енергоефективність, авіабудування, суднобудування, раціональне природокористування, розвиток аерокосмічних, інформаційних та комунікаційних технологій, а також підготовку і стажування аспірантів та молодих вчених;

- з питань співробітництва у сфері дослідження та використання космічного простору в мирних цілях;

- з питань співробітництва в галузі освіти. Затверджено План першочергових заходів з розвитку українсько-китайського співробітництва в галузі освіти на 2012–2014 рр., який передбачає реалізацію низки конкретних проектів динамізації взаємовигідної співпраці в галузі освіти і науки, зокрема, вдосконалення договірно-правової бази, обмін інформацією та досвідом, а також всебічну підтримку вивчення української мови в КНР та китайської – в Україні;

- з питань співробітництва у галузі медицини, перше засідання якої відбулося 11 травня 2012 р. у м. Київ. Під час засідання були роз-

глянуті питання шляхів подальшого розвитку співпраці в галузі охорони здоров'я. Друге засідання Підкомісії, яке відбулося в м. Гуанчжоу 19 листопада 2013 р., головним чином було присвячено співпраці у галузі традиційної китайської медицини [42].

Науково-технічне співробітництво України та Саудівської Аравії має такі напрями:

а) підписано Угоду між урядом України та урядом Королівства Саудівська Аравія про співробітництво у сфері дослідження та використання космічного простору в мирних цілях;

б) розвивається співробітництво між Державним підприємством «Конструкторське бюро “Південне”» та Науково-технічним містечком ім. Короля Абдулазіза (KACST). ДП «КБ “Південне”» розробило для KACST концептуальний проект «Система метеорологічних ракет для прикладних наукових метеорологічних досліджень»;

в) передбачено співробітництво в нафтогазовій сфері, яке може бути сконцентроване в таких проектах:

– участь у геологорозвідувальних роботах, у тому числі з використанням супутникових технологій;

– участь у тендерах або субпідрядних роботах з постачання і монтажу нафто- і газопроводів, будівництва нафтопереробних заводів;

– постачання устаткування для нафтогазового сектору (труби, буритьне устаткування, компресорні станції і т. п.). Слід зазначити, що обов'язковою умовою при постачаннях устаткування в нафтогазовий сектор країн регіону є атестація цього устаткування за міжнародними стандартами, насамперед, стандартами Американського інституту нафти (American Petroleum Institute);

– залучення інвестицій країн регіону в розробку сучасних технологій видобутку і транспортування нафти і газу;

– залучення інвестицій у розробку заходів для природоохоронних технологій, проведенню наукових екологічних досліджень у Перській затоці, Червоному і Аравійському морях;

– залучення портфельних інвесторів країни до створення консорціуму по керуванню нафтопроводом «Одеса-Броди» і постачанням технологічної нафти в Західну Європу [43].

Науково-технічне співробітництво між Україною та Індією було започатковано з 27 березня 1992 р. У 2000 р. розпочато роботу українсько-індійського комітету з НТС. На його першому засіданні

затверджено Програму НТС на 2000–2003 рр. У червні 2004 р. Київський державний центр науково-технічної та економічної інформації підписав угоди про співробітництво у сфері трансферу технологій з Національною науково-дослідною корпорацією Індії, Центром міжнародної торгівлі технологіями Індії та Організацією сприяння експорту технологій Конфедерації індійської промисловості. 21–23 грудня 2004 р. у м. Нью Делі проведено перші «Дні науки і техніки України в Республіці Індія». У виставці взяли участь 44 ВНЗ і наукових закладів з 17 регіонів України. У червні 2005 р. підписано рамкову міжурядову Угоду про співробітництво у галузі використання космічного простору в мирних цілях. У липні 2006 р. укладено Угоду про науково-технічне співробітництво між Інститутом кібернетики ім. В. М. Глушкова НАН України та Національним інформаційним центром Міністерства зв'язку та інформаційних технологій Індії. У серпні 2006 р. підписано Програму співробітництва у галузі біотехнологій між Академією медичних наук України та Департаментом біотехнології Індії. У березні 2012 р. Державне агентство України з питань науки, інновацій та інформатизації і Департамент науки і технологій Індії затвердили додатковий перелік з 10 українсько-індійських науково-технічних проектів на 2012–2013 рр. У грудні 2012 р. укладено Угоду між Державною інспекцією ядерного регулювання України та Радою з регулювання атомної енергетики Індії про обмін технічною інформацією та співробітництво у сфері ядерної безпеки та радіаційного захисту.

Як пріоритетну галузь подальших спільних досліджень визначено біотехнології та біомедицину, інформаційні та комунікаційні технології, нанотехнології і нові матеріали, енергетику та енергоресурси, фізику високих енергій та астрофізику [44].

Отже, виходячи з аналізу особливостей МНТС України з іншими країнами в умовах глобалізації, можна зробити висновок, що за останні роки співробітництво в науково-технічній сфері набуло нової динаміки та визначилося розповсюдження науково-технічного обслуговування, під яким слід розуміти суспільні відносини, що формуються і реалізуються між фізичними і юридичними особами у процесі створення, купівлі-продажу, обміну науково-технічної продукції в процесі науково-технічної діяльності з метою одержання нових знань, використання їх для створення і вдосконалення засобів, знарядь, предметів та умов праці, життя людини, духовного і культурного розвитку суспільства.

Формами науково-технічного обслуговування є:

- обмін загальною науково-технічною інформацією, накопичення її у базах даних для спільного використання, обмін програмними продуктами; укладення і реалізація контрагентом контрактних угод щодо здійснення НДДКР з подальшим передаванням всієї інформації і права розпоряджатися їхніми результатами замовнику (право на оформлення патенту й ліцензії на виробництво);
- здійснення на основі прямих зв'язків коопераційних НДДКР щодо конкретного винаходу з подальшим спільним (іноді – відокремленим) володінням патентом і правом надання ліцензій;
- реалізація міжнародних (за участю кількох країн або фірм) науково-технічних програм з розроблення актуальних проблем на основі спеціалізації та кооперації НДДКР;
- реалізація державних (регіональних), міжнародних комплексних науково-технічних програм.

3.5. Інтелектуальний капітал у процесі науково-технічного співробітництва країн ЄС

3.5.1. Еволюція науково-технічної політики Європейського Союзу

Сьогодні інтелектуальний капітал дедалі активніше використовується у всіх сферах діяльності. Його основою є знання – форма існування і систематизації результатів пізнавальної діяльності людини. Відомий американський учений, дослідник у галузі менеджменту П. Друкер справедливо стверджував, що в сучасних умовах знання не є ще одним відомим ресурсом, таким як праця, капітал або земля. На його думку, це єдиний ресурс, який має значення. Сьогодні саме знання стають засобом досягнення результативності як національних економік, так і окремих організацій. Нині найбільш успішними є підприємства – інтелектуальні організації, які розвивають свої базові здібності, засновані на знаннях. Фірми, що не перейшли до моделі управління, заснованого на знаннях, ризикують втратити конкурентоспроможність,

а країни стають неспроможними забезпечити достойний рівень і якість життя своїм громадянам.

Глобалізація економіки активізує процес міжнародного співробітництва у галузі створення і використання інтелектуального капіталу – могутнього інструменту підвищення добробуту та економічного розвитку країн світу. Міжнародне науково-технічне співробітництво здійснюється у вигляді спільних програм науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт шляхом об'єднання наукових, фінансових і матеріальних ресурсів, створення спільних науково-дослідних груп фахівців або організацій.

Найбільш раціональні й ефективні форми цього співробітництва:

- створення загальних науково-дослідних центрів, бюро, лабораторій для використання новітніх науково-технічних ідей, конструювання, маркетингових досліджень і техніко-економічних розрахунків;
- спільні експерименти в області вдосконалювання діючої техніки й технології з метою поліпшення техніко-економічних показників роботи фірми;
- спільні вишукування й вивчення закордонного досвіду в області організації виробництва й праці;
- поточна координація й консультації з питань науково-технічної політики;
- організація підготовки кваліфікованого дослідницького персоналу [45].

Загальносвітові тенденції розвитку науки й інноваційних технологій зумовили створення єдиної Політики країн – членів Європейського Союзу. У договорі про заснування Європейського Співтовариства однією з цілей його функціонування було зазначено, що Співтовариство має за мету зміцнення наукової і технологічної бази промисловості Співтовариства і підвищення її конкурентоздатності на міжнародному рівні, стимулюючи всю дослідницьку діяльність. У Розділі XVIII «Дослідження і технологічний розвиток» визначено завдання для реалізації поставленої мети: заохочення підприємств, в тому числі малих та середніх, науково-дослідницьких центрів та університетів до проведення досліджень та дій, спрямованих на розвиток технологій високого рівня; підтримання Співтовариством їхніх зусиль, спрямованих на співпрацю, що надасть змогу підприємствам повністю використовувати потенціал внутрішнього ринку, особливо через доступ до державних контрактів на національному рівні, визначення спільних стан-

дартів та усунення юридичних і фіскальних перешкод для такої співпраці.

У процесі виконання вказаних завдань Співтовариство здійснює таку діяльність, яка доповнює ту, що проводиться у державах-членах:

(а) виконання науково-дослідних, з розвитку технологій та демонстраційних програм шляхом сприяння співпраці між підприємствами, науково-дослідними центрами та університетами;

(б) сприяння співпраці Співтовариства у сфері наукових досліджень, розвитку технологій та демонстраційних програм з третіми країнами і міжнародними організаціями;

(с) поширення та оптимізація результатів діяльності Співтовариства у сфері наукових досліджень, розвитку технологій і демонстраційних програм;

(д) стимулювання професійного навчання та мобільності дослідників в межах Співтовариства [46, ст. 163].

Стаття 164 Договору передбачала, що Співтовариство та держави-члени координують свої наукові дослідження та діяльність з технологічного розвитку з метою забезпечення відповідності між національними політиками та політикою Співтовариства у цьому питанні. У тісній співпраці з державами-членами Комісія може ініціювати будь-які корисні ініціативи з розвитку співпраці між науково-дослідними центрами та підприємствами.

Науково-технічна політика Співтовариства здійснюється за багаторічними рамковими програмами, які приймаються Радою після консультацій з Економічним і Соціальним Комітетом. У рамковій програмі:

– визначаються наукові та технологічні завдання, яких слід досягнути шляхом діяльності, зазначеної у ст. 164, та відповідні пріоритети;

– окреслюються основні напрями такої діяльності;

– фіксується максимальний загальний обсяг і детальні правила фінансової участі Співтовариства у рамковій програмі та відповідні частки, що виділяються для кожного виду діяльності.

Рамкова програма доповнюється залежно від зміни ситуації. Виконується через конкретні програми, які розробляються в рамках кожного виду діяльності. Кожна конкретна програма встановлює детальні правила її виконання, фіксує тривалість та забезпечується необхідними фінансовими ресурсами. Сума необхідних коштів, визначених

для здійснення конкретних програм, не може перевищувати їх загальний максимальний обсяг, встановлений для рамкової програми та кожного виду діяльності. Програми ЄС з розвитку новітніх технологій реалізуються переважно у формі укладення контрактів з університетами, науково-дослідними центрами та промисловими фірмами. До 50% обсягів витрат промислових фірм на виконання робіт, передбачених такими контрактами, покривається з бюджету ЄС. Для здійснення багаторічної рамкової програми Рада визначає правила участі підприємств, дослідницьких центрів та університетів; встановлює правила розповсюдження результатів досліджень.

У рамках виконання багаторічної рамкової програми може бути прийнято рішення про додаткові програми із залученням до участі лише певних держав-членів, які фінансуватимуть їх при можливій участі Співтовариства. Рада встановлює правила виконання таких додаткових програм, особливо з питань розповсюдження знань та доступу до них інших держав-членів. У рамках виконання багаторічної рамкової програми Рада може прийняти положення, за згодою зацікавлених держав-членів, про участь у науково-дослідних програмах, здійснюваних кількома державами-членами, включаючи участь у структурах, створених для їх виконання.

При виконанні багаторічної рамкової програми Співтовариство може прийняти положення про співпрацю у сфері наукових досліджень, розвитку технологій та демонстраційних програм з третіми країнами чи міжнародними організаціями. Детальні домовленості про таку співпрацю можуть бути предметом договорів між Співтовариством і зацікавленими третіми сторонами, обговорення та підписання яких здійснюється відповідно до ст. 300. Співтовариство може створювати спільні підприємства чи будь-які інші структури, необхідні для успішного виконання науково-дослідних, з розвитку технологій та демонстраційних програм. На початку кожного року Комісія надсилає звіт до Європейського Парламенту та Ради. Звіт містить інформацію про діяльність у сфері наукових досліджень, розвитку технологій і поширенні результатів протягом попереднього року та про робочу програму на поточний рік. Перша рамкова програма здійснювалася протягом 1984–1987 рр., Друга – 1987–1991 рр., Третя – 1990–1994 рр., Четверта – 1994–1998 рр., П'ята – 1998–2002 рр., Шоста – 2002–2006 рр., Сьома – 2007–2013 рр.

Реалізація спільної політики в галузі науки і техніки країн ЄС була започаткована у 70-ті рр. XX ст. У 1973 р. була висунута ідея створен-

ня єдиного європейського наукового простору, а 14 січня 1974 р. Радою Міністрів ЄС було прийнято рішення про заходи щодо розвитку науки і технологій і затверджено програму спільних наукових досліджень на 1974–1977 рр. У цей період головним було заохочення фундаментальних досліджень і стимулювання наукової кооперації.

У 80–90-х рр. відбувається активізація процесу науково-технічної інтеграції країн ЄС. У 80-ті рр. на перший план науково-технічної політики виходить сприяння росту конкурентоспроможності західноєвропейської промисловості, тому вона має технологічну направленість. Інструментами реалізації стають чотирьохрічні програми науково-технічного розвитку ЄС, значна частина коштів багаторічних рамкових програм спрямовується на фінансування науково-технічних програм ЄС: EURAM (розробка нових композиційних матеріалів), RASE (розвиток технологій у сфері телекомунікації), SPES (співробітництво у сфері економічних досліджень) тощо [47].

Науково-технічні програми ЄС спрямовані на налагодження співробітництва між приватними компаніями, дослідницькими центрами, університетами західноєвропейських країн. Намагання країн-членів протистояти ризику бюрократизації науково-дослідницької політики ЄС, провадити дослідницьку діяльність, яка б максимально відповідала реальним потребам приватних компаній, а також залучення до науково-технічного співробітництва інших країн Західної Європи знайшли свій вияв у розробці низки нових програм. На початку 1980-х рр. Комісія ЄС розробила спеціальну програму спеціалізації, поділу праці і кооперації між різними дослідницькими центрами.

У 1984 р. було ухвалено спеціальну програму «Брайт», розраховану на стимулювання фундаментальних досліджень, які орієнтувалися на створення технічних і технологічних новинок для традиційних галузей промисловості (енергетичної, хімічної, металообробної, автомобільної) [48]. У 1985 р. почало функціонувати Європейське агентство з науково-технічного співробітництва «Еврика», основними напрямками роботи якого були дослідження в галузі медицини, біотехнології, транспорту, зв'язку, енергетики, охорони довкілля, інформатики, лазерних технологій, нових матеріалів, робототехніки, автоматизації виробництва, нанотехнологій [49, с. 162].

На межі XX і XXI ст. стратегія ЄС у сфері розвитку науки і технологій починає орієнтуватися не стільки на підтримку зростання економіки і підвищення рівня життя, скільки на поліпшення якості життя.

Пріоритет тепер переходить до розвитку людських ресурсів, поліпшення охорони навколишнього середовища, а технологічні нововведення набувають соціальної спрямованості. Ця нова для ЄС стратегія була зафіксована в рішеннях Амстердамського (1997 р.) і Лісабонського самітів (2000 р.) країн – членів ЄС. Вона передбачала перетворення Євросоюзу до 2010 р. у найбільш динамічну й конкурентоспроможну в світі економічну зону, що ґрунтується на економіці, заснованій на знаннях. Перехід до інноваційної по своїй суті «економіки знань» мав статися завдяки проведенню відповідної політики у сфері науки, яка відповідала б потребам інформаційного суспільства, прискоренню структурних реформ та створенню єдиного внутрішнього ринку Євросоюзу. Кінцевим результатом реалізації Лісабонської стратегії вбачалось досягнення рекордних темпів економічного зростання, цілковита зайнятість населення і максимальна соціальна справедливість у країнах Євросоюзу [50].

Однак уже в 2005 р. Європейська рада розглянула результати реалізації Лісабонської стратегії за п'ять років і дійшла невтішного висновку, що ці амбіційні плани провалились. Однією із найвпливовіших причин був неналежний рівень фінансування наукових досліджень та технологічних інновацій: у середньому по ЄС цей показник склав близько 2% ВВП, що становить майже критичну межу, нижче якої починається стагнація й деградація науки й технологій. Європейська рада розробила нову редакцію Лісабонської стратегії, у якій значна увага приділялася стимулюванню економічного зростання шляхом збільшення фінансування наукових досліджень та інноваційних технологій. Головним напрямом політики в галузі наукових досліджень і розробок було визнано стимулювання досліджень у сфері інформаційно-інноваційної діяльності. Директорат з питань телекомунікацій, інформаційної промисловості й інновацій у 2005 р. був реорганізований у Генеральний директорат з питань інформаційного суспільства і засобів масової інформації. У його відання були включені питання розвитку телекомунікацій, Інтернету, засобів масової інформації, аналіз впливу інформаційно-комунікаційних технологій на перебіг соціальних процесів тощо.

Вагому роль у виконанні відредагованої Лісабонської стратегії мала відіграти Сьома рамкова програма ЄС з наукових досліджень і технологічного розвитку, реалізація якої розрахована на 2007–2013 рр. Ця програма конкретизувала й розвивала стратегію розвитку наукових досліджень й інноваційних технологій, закладених у Шостій рамковій

програмі (на 2002–2006 рр.). Маючи назву «Будівництво європейського дослідницького простору знань для зростання», Сьома рамкова програма (РП7) надала новий імпульс розвитку та підвищенню конкурентоспроможності Європи, підкреслюючи, що знання є найбільшим європейським ресурсом. Ця програма більше ніж попередні приділяла увагу міжнародному співробітництву, що підтримується на всіх щаблях програми, та дослідженням, що відповідають потребам економіки. Також вперше програма надала підтримку найкращим європейським дослідженням після створення Європейської ради з досліджень. В центрі уваги всієї програми є майстерність, бо саме це відіграватиме роль в розвитку глобальної конкурентоспроможності Європи. Іншим пріоритетом є спрощення та полегшення участі в програмі через заходи, що стосуються процедури та раціоналізації інструментів.

Основні завдання РП7 були такими:

- підтримка співробітництва університетів, наукових організацій, підприємств у ключових науково-дослідницьких галузях, підвищення результативності науково-дослідної діяльності та сприяння комерціалізації її результатів;
- розвиток мобільності вчених;
- створення і розвиток ефективної інфраструктури наукових досліджень та розробок;
- координація та узгодження національних політик у сфері науки і інновацій;
- розвиток та максимальне використання наукового потенціалу;
- розширення міжнародного наукового співробітництва [51].

Отже, основна мета Сьомої рамкової програми – підтримка розвитку науки в країнах Європи і створення спільного наукового простору. Її кінцевою метою визначено формування єдиної європейської політики щодо розвитку основних напрямів науки та технології в країнах Європи для зростання якості життя її громадян. Порівняно із попередньою ця рамкова програма більше орієнтована на дослідження, спрямовані на підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності країн – членів ЄС [52].

3.5.2. Рамкова програма з досліджень та інновацій «Горизонт 2020»

Нову програму «Горизонт 2020» Європейська комісія офіційно оголосила 30 листопада 2011 р. Вона триватиме з 2014 до 2020 р. Програма є новим основним інструментом фінансування досліджень та інновацій

в ЄС на період 2014–2020 рр. Програма «Горизонт 2020» розрахована на 6 років і в ній буде брати участь увесь світ. Вона стане ключовим інструментом для створення Інноваційного Союзу. Програма об'єднає всі існуючі програми ЄС з фінансування досліджень та інновацій, включаючи РП7, «Рамкову програму конкурентоспроможності та інновацій» та програми Європейського Інституту інновацій та технологій.

Ядро «Горизонту 2020» складають три основні пріоритети, а саме:

1) генерування передових знань для зміцнення позицій Євросоюзу серед провідних наукових держав світу (*Excellent science*);

2) досягнення індустріального лідерства та підтримка бізнесу, включаючи малі та середні підприємства та інновації (*Industrial leadership*);

3) вирішення соціальних проблем (*Societal challenges*) у відповідь на виклики сучасності, визначені у стратегії «Європа 2020», за допомогою виконання всіх стадій інноваційного ланцюжка від отримання результатів досліджень до їх комерціалізації і виведення на ринок. При цьому беруться до уваги не тільки технологічні, але і соціальні інновації. Ще однією, четвертою компонентою є програма неядерних досліджень Об'єднаного науково-дослідного центру (*Joint Research Centre (JRC)*).

Компонента 1: Передова наука

Ця компонента підвищить рівень досконалості європейської наукової бази та підтримає стабільний потік досліджень світового рівня для забезпечення довготривалої конкурентоспроможності Європи. Вона передбачає підтримку найкращих ідей, розвитку талантів в Європі, надання науковцям доступу до пріоритетної дослідницької інфраструктури і зробить Європу привабливим місцем для найкращих учених у світі. Ця частина програми буде:

– підтримувати найбільш талановитих та креативних осіб та їхні групи, які займаються передовими дослідженнями на передньому краї науки, базуючись на успіху діяльності Європейської ради з наукових досліджень;

– фінансувати співпрацю в дослідженнях для відкриття нових та перспективних областей наукових досліджень та інновацій через підтримку майбутніх та новітніх технологій;

– забезпечувати дослідників відмінними можливостями для навчання та кар'єрного зростання за допомогою акцій фонду Марії Склодовської-Кюрі (далі – «акції фонду Марії Кюрі»);

– забезпечувати підтримку Європейської дослідницької інфраструктури світового класу (включаючи електронну інфраструктуру), до якої матимуть доступ усі науковці в Європі та за її межами.

Компонента 2: Індустріальне лідерство

Ця частина програми спрямована на те, щоб зробити Європу більш привабливим місцем для інвестицій у наукові дослідження та інновації (включаючи екологічні інновації) шляхом заохочення діяльності на замовлення бізнесу. Зазначений напрям забезпечить основні інвестиції в ключові промислові технології, надасть європейським компаніям максимальні можливості подальшого розвитку, забезпечуючи їх достатнім рівнем фінансування, та допоможе інноваційним малим та середнім підприємствам вирости до провідних світових компаній. Ця частина програми буде:

1) Забезпечувати лідерство у передових та промислових технологіях за допомогою спеціальної підтримки *інформаційно-комунікаційних технологій*:

- нове покоління компонентів та систем;
- нове покоління комп'ютеризованих систем;
- розвиток мереж Інтернет;
- технології управління інформаційними потоками;
- новітні інтерфейси та роботи;
- мікро- та наноелектроніка та фотоніка;

2) *нанотехнологій*:

- розробка нового покоління наноматеріалів, наноприладів та наносистем;
- забезпечення безпечної розробки та використання нанотехнологій;
- розвиток суспільного виміру нанотехнологій;
- ефективний синтез та виготовлення наноматеріалів, компонентів і систем;
- розробка техніки, методів вимірювання та обладнання, що підвищує продуктивність, зосереджуючись на основних технологіях, які сприяють розвитку та виведенню на ринок складних наноматеріалів та наносистем;

3) *галузей новітніх матеріалів*:

- міжгалузеві технології на основі передових матеріалів;
- розробка та перетворення матеріалів;
- використання матеріалів і компонентів;
- матеріали для екологічно раціональної та низьковуглецевої промисловості;
- матеріали для нових галузей;
- метрологія, випробування характеристик, стандартизація та контроль якості;
- оптимізація використання матеріалів;

4) *біотехнологій*:

- передові біотехнології;
- промислові процеси на основі біотехнологій;

5) *інноваційних та конкурентних виробничих технологій*;

6) *космічної галузі*: специфічне завдання наукових досліджень та інновацій у космічній галузі полягає в розвитку конкурентної та інноваційної космічної промисловості, наукової спільноти, яка розроблятиме та використовуватиме космічну інфраструктуру для підтримки майбутньої політики і суспільних потреб ЄС. А також підтримка об'єднання декількох ключових технологій для отримання кращих результатів;

7) *спрощення доступу до ризикового фінансування*;

8) *надання широкої підтримки використанню інновацій в малих і середніх підприємствах*.

Компонента 3: Відповідь на соціальні виклики

Третій напрям програми спрямований на вирішення суспільних проблем європейців та жителів інших країн світу, таких як захист навколишнього середовища та зміну клімату, розвиток сталого транспорту та мобільності, розвиток відновлюваних джерел енергії, очищення продуктів харчування, боротьбу зі старінням населення. Фінансування буде спрямовано на такі цілі:

1. Здоров'я, демографічні зміни та добробут.
2. Безпека продуктів харчування, стале сільське та водне господарство, лісництво, дослідження води (включаючи питну воду), біоекономіка.
3. Безпечна, чиста та ефективна енергетика.
4. Розумний, зелений та інтегрований транспорт.
5. Навколишнє середовище, клімат, ефективність ресурсів та сировини.
6. Європа у змінному світі – інноваційні та розумні суспільства.
7. Безпечні суспільства – захист свободи та безпеки Європи і її мешканців.
8. Наука у суспільстві.
9. Розповсюдження досконалості та розширення участі.

Програма «Неядерні прямі дії Спільного дослідницького центру» повинна зробити внесок до всіх пріоритетних напрямів, маючи спеціальну мету забезпечення науково-технічної підтримки політики ЄС. Дослідження та інновації в галузі ядерної енергетики, які підтримуються за Угодою Європейського товариства з атомної енергії («Євратом»), дозволять Євросоюзу розвивати в інтересах усіх країн-учасниць

найбільш передові технології ядерної безпеки, радіаційного захисту та нерозповсюдження ядерної зброї.

Програма «Горизонт 2020» має ряд нових рис:

- значне спрощення фінансування завдяки спрощенню структури програми, розробці одного набору правил, скорочення бюрократичної тяганини завдяки простій схемі відшкодування витрат, впровадження «єдиного підходу» для учасників, скорочення роботи з паперами при підготовці пропозицій, зменшення кількості перевірок та аудитів із загальною метою зменшити середній час на отримання гранту до 100 днів;

- інтеграція досліджень та інновацій завдяки забезпеченню безперешкодного та узгодженого фінансування від ідеї до виходу на ринок;
- збільшення підтримки інновацій та діяльності, наближеної до ринку;

- зосередження на розвитку бізнес-можливостей із зосередженням на «громадських викликах»;

- надання великих можливостей новим учасникам і молодим перспективним вченим для просування своїх ідей та отримання фінансування [53].

Програма «Горизонт 2020» передбачає широкий підхід до інновацій, не обмежується випуском на ринок нової продукції, а охоплює також процеси і системи, включаючи дизайн, творчість, послуги та соціальні інновації. Фінансування такої діяльності повинно поєднуватися з підтримкою науково-технічного розвитку. Велика підтримка надаватиметься залученню інновацій на ринок, включаючи державний сектор. Це дозволить краще використовувати потенціал наукових інфраструктур, а також встановлювати технічні стандарти, забезпечувати комерційні закупівлі та поліпшити фінансування позик і власного капіталу. Крім того, програма «Горизонт 2020» зобов'язана забезпечити активну участь малих і середніх підприємств у конкурсах. Міжнародне співробітництво за програмою «Горизонт 2020» зосереджене на співпраці з трьома основними групами країн:

- індустриальні країни перехідного періоду;
- країни ЄС і сусідні країни;
- країни, що розвиваються.

Схеми фінансування. У програмі «Горизонт 2020» діятимуть два види проектів – дослідницькі проекти і проекти, близькі до інноваційного ринку.

Дії з підтримки та координації також отримуватимуть фінансування. У «Горизонт 2020» матимуть місце два види діяльності, а саме

дослідження та інноваційна діяльність. За винятком деяких дій в рамках програми Марії Склодовської-Кюрі така діяльність включає в себе консорціум, що складається з кількох організацій з країн ЄС, асоційованих країн і/або третіх країн. Консорціум обирає одного з членів координатором та підписує грантову угоду. Гранти можуть фінансуватися на 100% від загальних прийнятних витрат (окрім інноваційних грантів, де прибуткові організації отримують максимум 70%).

Непрямі витрати фінансуються ставкою 25% від прямих прийнятих витрат. Більшість грантів будуть фінансуватися за схемою повернення прямих витрат, однак деякі гранти (наприклад, у рамках дій Марії Склодовської-Кюрі) будуть фінансуватися методом одноразової виплати (*Lump Sum*). Проектні пропозиції оцінюватимуться за трьома основними критеріями: досконалість – внесок – якість та ефективність упровадження. Для малих та середніх підприємств запроваджуються нові дії, які проходять у трьох фазах:

- Фаза 1: Концепція і техніко-економічна оцінка;
- Фаза 2: Дослідницька і демонстраційна робота;
- Фаза 3: Комерціалізація.

Умови участі. Мінімальні умови:

a. Не менше трьох юридичних осіб повинні брати участь в проектах;

b. Кожна з таких трьох юридичних осіб повинна бути заснована в країні – учасниці ЄС або в асоційованій країні;

c. Жодні дві з трьох юридичних осіб не можуть бути засновані в одній і тій самій країні – учасниці ЄС або в асоційованій країні;

d. Усі три юридичні особи повинні бути незалежними одна від одної.

Учасники:

a. будь-яка юридична особа, заснована в країні – учасниці ЄС або в асоційованій країні, або створена за законодавством ЄС;

b. будь-яка міжнародна організація з участю ЄС;

c. будь-яка юридична особа, заснована в третій країні [54].

3.5.3. Співробітництво України і ЄС у галузі науки і техніки

Євроінтеграційні прагнення України обумовлюють необхідність суттєвого підвищення конкурентоспроможності її товарів та послуг на

європейських ринках. Оскільки головною конкурентною перевагою країн є їх успіх у розбудові економіки знань та інноваційне виробництво, особливого значення набуває включення України в єдиний європейський науковий простір. Саме тому одна з перших презентацій програми «Горизонт 2020» відбулася 16 січня 2014 р. в Державному агентстві з питань науки, інновацій та інформатизації України. Це – переконливе свідчення зацікавленості не тільки України, а й Європейського Союзу у розвитку науково-технічної співпраці. Пріоритети програми «Горизонт 2020» – сприяння фундаментальним науковим дослідженням, підвищення конкурентоспроможності виробництва, розвиток ІКТ, нанотехнологій, нового матеріалознавства, біотехнологій та космічної галузі, а також пошук відповідей на найбільш гострі соціальні виклики у сфері охорони здоров'я, екології та демографії [55].

Одне з основних її спрямувань впливає з ключових цілей як оновленої Лісабонської стратегії, так і нещодавно прийнятої Європейською Комісією Стратегії розвитку Європи до 2020 р. «Європа – 2020» (Europe 2020 Strategy). Варто зазначити, що Стратегія являє собою план розвитку й економічного зростання Європейського Союзу на довгострокову перспективу, де провідну роль у досягненні поставлених цілей відіграватимуть освіта, наука та інновації. Україна як європейська держава має шанс приєднатися до реалізації трьох взаємопов'язаних пріоритетних завдань цієї Стратегії:

1) інтелектуальне зростання (*smart growth*, розвиток економіки, що спирається на знання й інновації);

2) ефективне економічне зростання (*sustainable growth*, розвиток економіки з ефективним та ощадливим використанням природних ресурсів);

3) інклюзивне зростання (*inclusive growth*, розвиток соціально орієнтованої економіки з високим показником зайнятості). Для досягнення зазначених цілей соціально-економічного розвитку витрати на розвиток наукових досліджень передбачено довести до рівня 3% ВВП.

Загальноєвропейські виклики вимагають від національних інститутів влади приєднатися до таких визначених Стратегією ініціатив, як «Молодь у русі» (*Youth on the Move*) та «Нові навички для кращого працевлаштування» (*An Agenda on New Skills and Jobs*) [56, с. 48]. Нині Україна є активним учасником багатьох європейських та міжнародних програм – зокрема, українські вчені, дослідники, викладачі і студенти успішно співпрацюють з іноземними колегами за програмою EUREKA,

беруть участь в експериментах і навчальних програмах CERN (Європейського центру ядерних досліджень).

Уперше українські науково-дослідницькі організації стали учасниками спільних розробок при реалізації П'ятої рамкової програми, тобто з 1998 р. При виконанні зазначеної і наступних програм Україна визначила пріоритетними такі напрями фундаментальних наукових досліджень: «навколишнє середовище», космічні та авіаційні розробки. За кількістю проектів, поданих на фінансування в межах Сьомої Рамкової програми ЄС з досліджень, Україна увійшла до десятки країн – не членів ЄС і зайняла друге місце серед країн Східної Європи та Центральної Азії. У 2013 р. Україні було надано статус асоційованого члена Європейського центру ядерних досліджень (ЦЕРН). Загалом наша країна брала участь в проектах РП7 з загальним бюджетом близько 370 млн євро, з яких 16,5 млн євро було надано учасникам з України. «Минулого року ЦЕРН ухвалив рішення про надання Україні статусу асоційованого члена цієї організації. Сьогодні, за активної участі Держінформнауки, ми долучаємося до найпотужнішої європейської програми, яка об'єднає всі існуючі європейські ініціативи з досліджень та інновацій. Це означає, що у науково-технічній сфері Україна вже є рівноправним партнером Євросоюзу. Переконали, що надалі ми значно поглибимо нашу співпрацю в інтересах обох сторін», – вважає Володимир Семиноженко [57].

Однак недостатньо реалізують свій творчий потенціал у процесі міжнародного співробітництва науковці з матеріалознавства, серед аутсайдерів також інформаційні технології. Слід зазначити, що переважна більшість науково-дослідних розробок мають прикладний характер і передбачають реальне застосування на підприємствах, що входять у наукові консорціуми, тобто потрапляють до «кінцевих одержувачів». На жаль, кількість українських підприємств, у таких консорціумах незначна. Участь України в програмах ЄС не відповідає її науковому потенціалу і внаслідок недостатнього володіння англійською мовою, визнаною засобом міжнародного спілкування вчених усього світу [58, с. 18].

Величезні можливості для інноваційного розвитку України відкриває *Угода про асоціацію з Європейським Союзом*. У главі 9 «Співробітництво у сфері науки та технологій» розділу V Угоди зазначається, що Сторони розвиватимуть та посилюватимуть наукове та технологічне співробітництво як з метою наукового розвитку як такого, так

і зміцнення свого наукового потенціалу для вирішення національних та глобальних викликів.

Сторони докладатимуть зусиль для досягнення прогресу в набутті наукових та технологічних знань, важливих для забезпечення сталого економічного розвитку, шляхом розвитку дослідницьких потужностей та людського потенціалу. Накопичення та обмін науковою інформацією сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності Сторін шляхом розширення можливостей їх економіки щодо набуття та використання знань для комерціалізації нових продуктів та послуг. У кінцевому рахунку Сторони розвиватимуть свій науковий потенціал з метою дотримання глобальної відповідальності та зобов'язань у таких сферах, як охорона здоров'я, захист навколишнього середовища, зокрема зміни клімату та інші глобальні виклики.

Співробітництво урахуватиме діючі рамки співробітництва, встановлені угодою про співробітництво у сфері науки і технологій між Україною та Європейським Співтовариством, а також мету України до поступового наближення до політики та права ЄС у сфері науки і технологій. Співробітництво між Сторонами спрямовуватиметься на сприяння залученню України до Європейського дослідницького простору. Таке співробітництво сприятиме Україні у підтримці реформування та реорганізації системи управління науковою сферою та дослідницьких установ (зокрема розвиток її потенціалу щодо розвитку науки і технологій) з метою сприяння розвитку конкурентоспроможної економіки та суспільства, що базується на знаннях. Співробітництво забезпечуватиметься, зокрема, шляхом:

- a) обміну інформацією щодо політики Сторін у сфері науки та технологій;
- b) участі у наступній Рамковій програмі Європейського Співтовариства (ЄС) з досліджень та інновацій «Горизонт 2020»;
- c) спільної реалізації наукових програм та дослідницької діяльності;
- d) спільного дослідження діяльності, спрямованої на заохочення наукового прогресу, трансферу технологій та ноу-хау;
- e) навчання шляхом реалізації програм обміну для дослідників та спеціалістів;
- f) організації спільних заходів щодо наукового та технологічного розвитку;
- g) вжиття заходів, спрямованих на розвиток сприятливих умов для проведення досліджень та впровадження нових технологій, а також належного захисту інтелектуальної власності результатів досліджень;

h) активізації регіонального та іншого міжнародного співробітництва, зокрема в Чорноморському контексті та в рамках багатосторонніх організацій, таких як Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО), Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) та Групи 8 (G8), а також в контексті багатосторонніх угод, таких як Рамкова конвенція ООН про зміну клімату 1992 року;

i) обміну досвідом у сфері управління науково-дослідними установами з метою розвитку та покращання їхніх спроможностей щодо здійснення та участі у наукових дослідженнях. Постійний діалог відбуватиметься з питань, охоплених главою 9 розділу V («Економічне та галузеве співробітництво») цієї Угоди [58].

Оцінка можливих наслідків:

Для бізнесу. Розширення співпраці з ЄС у рамках модернізації вітчизняної системи науки та наближення її до стандартів ЄС, з точки зору національних компаній, має забезпечити сприятливі умови для комерціалізації прикладних наукових досліджень на основі відповідної моделі ЄС і, таким чином, створити важливу передумову для посилення конкурентоспроможності національних компаній на світовому ринку, та навіть створення нових, технологічних галузей економіки в країні.

Для домогосподарств. З одного боку, модернізація національної системи наукових досліджень на основі стандартів ЄС дозволить покращити якість підготовки науковців та спеціалістів та розширення можливостей для реалізації проектів спільної співпраці з європейськими країнами, що дозволить підвищити рівень кваліфікації, знань та досвіду вітчизняних науковців. З другого боку, збільшення уваги системи науки до питань охорони здоров'я, зміну клімату та безпечності навколишнього середовища (як це відбувається сьогодні в ЄС) дозволить збільшити кількість прикладних наукових досліджень у цих сферах та підвищити загальний рівень безпеки навколишнього середовища для домогосподарств у довгостроковій перспективі.

Для державного сектору. З точки зору державного сектору, поглиблення співпраці з ЄС у науковій сфері має дати ряд позитивних ефектів з точки зору забезпечення реформування національної системи науки, що на сьогодні вже не відповідає сучасним вимогам. Така співпраця має дати поштовх до створення адекватної держав-

ної політики в Україні у сфері науки та прикладних наукових досліджень шляхом обміну досвідом із країнами – членами ЄС, запровадження нових моделей роботи і співпраці наукових установ із сектором освіти та бізнесом, та через участь у спільних пан-європейських проектах з підтримки наукових досліджень і технологічного розвитку [59].

У главі 9 «Інтелектуальна власність» розділу IV Угоди відмічено, що цілями цієї глави є:

а) спрощення створення і комерційного використання інноваційних продуктів та продуктів творчої діяльності на території Сторін;

б) досягнення належного та ефективного рівня охорони і захисту прав інтелектуальної власності.

Зазначено, що Сторони забезпечують належне та ефективне виконання зобов'язань за міжнародними договорами у сфері інтелектуальної власності, учасниками яких вони є, зокрема Угоду про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, що міститься в Додатку 1С до Угоди СОТ (далі – Угода ТРІПС). Положення цієї глави доповнюють та уточнюють права і зобов'язання Сторін згідно з Угодою ТРІПС та іншими міжнародними договорами у сфері інтелектуальної власності.

Права інтелектуальної власності включають авторське право, зокрема право на комп'ютерні програми і бази даних, а також суміжні права, права, пов'язані з патентами, зокрема патенти на винаходи у галузі біотехнологій, торговельні марки, фірмові найменування, якщо вони охороняються у формі виключного права інтелектуальної власності відповідним національним законодавством, промислові зразки, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, географічні зазначення, зокрема зазначення походження, зазначення джерела походження, сорти рослин, охорону конфіденційної інформації та захист від недобросовісної конкуренції.

Щодо передачі технологій Сторони домовляються обмінюватись думками та інформацією щодо своєї національної та міжнародної практики і політики стосовно передачі технологій. Зокрема, це включає заходи щодо спрощення інформаційних потоків, ділового партнерства, ліцензійних та субпідрядних угод на добровільній основі. Особливу увагу слід звертати на умови, необхідні для створення належного сприятливого середовища для передачі технологій у приймаючих дер-

жавах, зокрема на такі питання, як відповідна законодавча база і розвиток людського капіталу. Сторони гарантують охорону законних інтересів власників прав інтелектуальної власності [16].

Забезпечення успішного науково-технічного співробітництва України з ЄС потребує вирішення низки завдань:

1. Збільшення кількості інноваційно активних підприємств. Нині їх налічується 13,8% порівняно з 26% у 1994 р. Якщо врахувати тіньову економіку, то цей показник виглядатиме ще скромніше. У промислово розвинених країнах інноваційною діяльністю займаються дві третини загальної кількості підприємств.

2. Підвищення наукоємності валового внутрішнього продукту. Протягом 2000–2013 рр. зазначений показник в Україні скоротився з 1,16% до 0,95%. Низька наукоємність ВВП значною мірою призвела до домінування третього та четвертого технологічних укладів, у той час коли з середини 90-х рр. минулого століття у світі почався перехід до шостого укладу. Згідно з Програмою економічних реформ в Україні на 2010–2014 рр. шляхом залучення всіх джерел фінансування наукоємність має збільшитися з 0,95% до 1,5%. Однак, враховуючи нині існуючу політичну та економічну ситуацію в країні, реалізація намічених планів досить сумнівна.

3. Активізація державою застосування прямих та опосередкованих форм підтримки інноваційних процесів, збільшення державного фінансування наукової сфери. Наразі обсяг державного фінансування на виконання наукових та науково-технічних робіт в Україні становить 0,29%. Це в шість разів менше, ніж передбачено Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність», відповідно до якого «держава забезпечує бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім витрат на оборону) у розмірі не менше 1,7 відсотка валового внутрішнього продукту України» [60].

4. Використання спеціальних економічних зон технологічного напрямку різних типів: інкубатори, технологічні парки, технополіси, регіони науки і технологій. Технопарки покликані забезпечити реальне об'єднання науки і бізнесу на пріоритетних напрямках, їх комерціалізацію і очікувану результативність на основі чіткої правової регламентації діяльності і постійного моніторингу. Державна підтримка (фінансова, правова, організаційна) технопарків в Україні повинна стати важливим компонентом програм економічних реформ.

3.6. Інноваційна складова науково-технічної діяльності

Інноваційна діяльність є однією з важливих передумов сталого розвитку економічної системи. Вона спрямована на модернізацію всіх ланок матеріального та нематеріального виробництва, підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг. Через виклики ринкової економіки, де задіяні механізми саморегулювання обсягів продукції, що споживається, необхідним стає процес постійного оновлення техніки та технологій, методів управління, пошук економічних важелів стимулювання підприємництва.

Під *інновацією* розуміють впровадження винаходів, пропозицій з удосконалення у виробничу, управлінську, суспільну діяльність, технічні, організаційні, економічні нововведення. Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» інновації – це новостворені або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукти чи послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного та іншого характеру, що істотно поліпшують структуру й якість виробництва або соціальної сфери [61]. Тобто інновація визначається як розробка нових та удосконалення існуючих технологій, техніки, продукції [62]. Вони відрізняються за ступенем новизни, сферами застосування, джерелами фінансування, ефективністю тощо. Новою вважається технологія, що розроблена та впроваджена вперше; раціоналізаторські пропозиції вдосконалюють існуючу техніку та технології.

Існують економічні інновації – стимулювання підвищення продуктивності праці, вдосконалення організації виробничої та фінансової діяльності, визначення та обґрунтування напрямів зниження витрат, зростання доходів. Зокрема фінансові інновації охоплюють нові операції з активами, технічні прийоми прискорення роботи платіжних систем, тобто інструментарій забезпечення інвестицій. Управлінські інновації відповідно націлені на модернізацію методів обробки інформації, аналізу, прийняття рішень. Мова може йти навіть про культурні інновації у широкому розумінні.

За Л. І. Федуловою інновації бувають таких типів: технологічні, організаційні, маркетингові. Посилаючись на Л. І. Федулову, можна вказати, що організаційні нововведення передбачають впровадження

сучасних методів корпоративного управління, соціальної відповідальності, вдосконалення діючих і застосування нових механізмів і форм організації виробництва й праці [63].

Інновації поділяються також на продуктові та процесні. Перші дозволяють використовувати нові матеріали, комплектуючі, засоби виробництва. Другі вдосконалюють технології, управління, організацію комерційної чи суспільної діяльності.

Процесні інновації поділяються на технологічні процесні інновації і на інституційні процесні інновації – нові форми організації управління у виробництві і збуті. Взагалі до процесних інновацій відносять:

1) вдосконалення процесів взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем: інновації, що підвищують роль договірної дисципліни; розробку нових схем співпраці з посередниками; заходи щодо підвищення ефективності і зниження ризику взаємодії з фінансово-кредитними установами, виступаючими в ролі кредиторів чи інвесторів; удосконалення відносин з партнерами по постачальницько-збутовій діяльності;

2) вдосконалення і зміну процесів управління рухом матеріальних запасів і грошових коштів на підприємстві: логістичні процесні інновації; упровадження сучасних методів планування виробництва, поставок і збуту; впровадження методології контролінгу з метою обліку, бухгалтерського аналізу і ефективного управління фінансово-економічною діяльністю підприємства;

3) інновації, що вносяться в процеси загального управління підприємством, визначаючи впровадження заходів щодо зниження рівня постійних операційних витрат підприємства;

4) нововведення в технологічні процеси випуску продукції, що включають розробку нових технологічних регламентів, освоєння нових видів технічного устаткування і спеціального технологічного оснащення.

Для з'ясування ролі інновацій у науково-технічній діяльності важливим є виокремлення базисних інновацій – тих, що запроваджують зміну поколінь техніки та технологій, тобто передусім *технологічних інновацій*. У сучасних економічних наукових дослідженнях поняття технологічної процесної інновації розповсюджується на методи управління, переносяться від визначення суто «технології, інженерії» на інші сфери організації комерційної діяльності. Г. Ю. Соколова вказує на такі технологічні інновації у ході проведення процесної реструктуризації

управління, як: інноваційні підходи до управління персоналом підприємства, які спрямовані на стимулювання раціоналізаторських пропозицій; до організації взаємодії зі споживачами та постачальниками [64]. Однак, на нашу думку, технологічні інновації найперше оновлюють обладнання, реконструюють існуючі моделі виробництва, встановлюють принципово нові засоби переробки вихідних матеріалів у готову продукцію.

Виникає питання щодо впровадження інновацій. П. Матвеев структурує ресурси, що можуть забезпечити впровадження інновацій, таким чином:

- матеріально-технічні – технічна база та оборотні активи інноваційної діяльності;
- фінансові – кошти, необхідні для виконання інноваційних процесів (власні, кредитні, бюджетні);
- кадрові – працівники, спроможні виробляти й ефективно реалізовувати нові ідеї;
- інформаційні – сукупність різних видів наукової інформації, комп'ютерні системи, система захисту інформації;
- організаційні – концепція управління підприємством, структура, форми управління інноваційною діяльністю [65].

Утім на перший план має вийти ефективна організація *інноваційної діяльності суб'єктів* господарювання. Деякі дослідники як методологічні основи функціонування системи стимулювання інноваційної діяльності на підприємствах виділяють такі її *підсистеми*: 1) підсистему постійного навчання і поповнення знань інноваторів (постійний процес навчання стає неодмінним складником виробничої діяльності підприємства, завдяки чому зростає інтелектуальний капітал як окремого працівника, так і виробництва в цілому); 2) підсистему стимулювання інноваційної діяльності (матеріальні та моральні заохочення прагнення найкращих результатів інтелектуальної діяльності); 3) підсистему акумуляції і моніторингу результатів інтелектуальної діяльності інноваторів (концентрація, аналіз, практичне застосування результатів інтелектуальної діяльності, «банки ідей» на підприємствах, структурування креативного потенціалу працівників підприємства як одного з найефективніших конкурентних ресурсів виробництва); 4) підсистему створення «м'яких» внутрішньофірмових структур управління інноваційним процесом (застосування принципу регульованої приватної ініціативи інноватора, що надає можливість на підприємствах розви-

вати і використовувати творчу ініціативу співробітників, перетворюючи результати інтелектуальної діяльності в завершені інноваційні продукти, готові до практичного застосування на виробництві, через надання інноваторам максимального рівня свободи, диверсифікацію потоків інформації, широкий розвиток експериментаторства; толерантне ставлення до об'єктивних проблем інноваційної діяльності); підсистему спільного володіння інтелектуальним продуктом (поєднання інтересів найманого інноватора і працедавця у сфері володіння службовою інтелектуальною власністю).

І. Галиця, М. Шевченко, О. Галиця пропонують впровадження таких підсистем інноваційної діяльності:

1) інформаційно-аналітична підсистема, що паспортизує та аналізує всі доступні інформаційні джерела й матеріали стосовно розвитку інноваційної діяльності у світі та в Україні;

2) підсистема державних і недержавних науково-технічних експертів формує та структурує відповідні інститути експертів, використовує результати їхньої інтелектуальної діяльності під час підготовки та реалізації інноваційної політики;

3) підсистема стратегічного прогнозування інноваційного розвитку розробляє на основі всього комплексу доступних інформаційних ресурсів, які надходять з інформаційно-аналітичних підсистем, прогноз розвитку інноваційних процесів;

4) підсистема середньострокового прогнозування визначає загальні і галузеві цілі інноваційного розвитку; ресурси, необхідні для їх досягнення; механізм внесення змін до стратегії розвитку;

5) підсистема середньострокового планування державних інноваційних програм;

6) підсистема реалізації та контролю за виконанням середньострокових планів;

7) підсистема безпеки гарантує таємність інформації [66].

При виборі форм реалізації інноваційної діяльності існують різні варіанти: створення на базі підприємств, фірм відділів науково-технічних досліджень; придбання наукових новинок у сторонніх організацій або запозичення закордонного досвіду. Однак ядром інноваційної діяльності залишається *інноваційний процес*. Ідеться про сукупність послідовних етапів перетворення результатів наукових досліджень у комерційно окупні впровадження нової техніки, технології, економічних методів, рішень щодо організації виробництва, елементів кор-

поративної культури тощо. Метою інноваційного процесу є оптимізація структури та інфраструктури матеріального та нематеріального виробництва, зростання прибутковості комерційної діяльності, підвищення ефективності роботи суспільних організацій, збільшення інтелектуального капіталу.

Інноваційний процес спонукається обставинами об'єктивного характеру, пов'язаними із розвитком науки, зокрема економічної, ринковою кон'юнктурою, процесами глобалізації у світі тощо. Не останніми факторами виникнення інновацій є коливання споживчого попиту та пропозиції, наприклад, засобів виробництва. Спірним питанням залишається визнання пріоритету внутрішньої мотивації науковців, їх прагнення до розвинення власних здібностей, використання досвіду та знань та зовнішніх факторів, що спонукають до пошуку винаходів, впливу середовища, що складається з економічних, соціальних, загальнокультурних умов інноваційного процесу.

Ми пропонуємо такі визначення основних етапів інноваційного процесу:

- постановка завдання, яке має бути вирішене, а саме – винахід або вдосконалення техніки, технології, методів управління, заходів економічного стимулювання;
- формулювання ознак, критеріїв досягнення поставленої мети;
- вибір засобів розробки наукової проблеми, зосередження на найбільш ефективних шляхах досягнення раціоналізації моделей та механізмів організації господарювання;
- збір інформації, яка застосовується для знаходження рішення, аналіз наявних даних, оцінка можливостей їх опрацювання;
- визначення робочої гіпотези (або декількох її варіантів), конструювання моделі, яка відповідає наявним засобам та способам, а також цілям дослідження;
- конкретизація методики, алгоритму розробок, програми дій;
- теоретичне обґрунтування висновків, отриманих у ході проведених розробок;
- експериментальна частина, випробування дослідних зразків за заданими параметрами;
- викладення пропозицій практичного застосування результатів інноваційної діяльності;
- оцінка перспектив подальшого розвитку даної проблематики.

Інноваційний процес має постійно супроводжуватись моніторингом економічних показників господарської діяльності тих суб'єктів, що задіяні в ньому, ступеня та характеру конкуренції, ринкової кон'юнктури.

Слід відмітити, що головним етапом інноваційного процесу є саме впровадження результатів наукових досліджень у господарську діяльність, отримання додаткового прибутку від вкладень у розробки, що проводяться. Без цього новаторство залишається лише потенціалом, який може бути реалізований у майбутньому. До результатів інноваційного процесу належать винаходи, корисні моделі, промислові зразки, комп'ютерні програми, бази даних, методи прийняття управлінських рішень, вдосконалення організації економічної та суспільної діяльності тощо. Інновації складають більшу частину нематеріальних активів в інтелектуальній власності. Кінцевим показником вдало проведеного інноваційного процесу є підвищення ефективності тієї діяльності, на оптимізацію якої були спрямовані зусилля науковців.

Активізуючи інноваційні процеси, потрібно досліджувати і фактори впливу на нього. За Б. Данилишиним, В. Куценко, на макрорівні такими є: стан здоров'я населення, якість освіти, кадровий потенціал, в тому числі кількість докторів і кандидатів наук, витрати на науково-технічні роботи, види наукових досліджень [67]. Чинниками інноваційного процесу можна вважати і стан економіки країни та окремого регіону, фінансові ресурси організацій, і інформаційний простір, якість та швидкість або навпаки обмеження доступу до наукових даних, і виробничі можливості суспільства, в тому числі наявність висококваліфікованого кадрового потенціалу.

І. Одотюк досягнення високої результативності використання знанневого ресурсу структурної трансформації вітчизняної промисловості пов'язує зі стабільністю організаційно-правового середовища генерування продуктивних знань; усуненням вад у системі освіти і науки, завершенням формування дієвих систем охорони і захисту прав інтелектуальної власності шляхом державного стимулювання концентрації власного фінансового ресурсу підприємств у сфері виконання НДДКР [68].

До результатів інноваційного процесу та інноваційної діяльності слід підходити і з більш широких позицій – як до передумови формування інтелектуального капіталу підприємства і суспільства в цілому.

А. Бартошек стверджує, що інтелектуальний капітал визначається через такі ресурси, як знання і компетенція, а також нематеріальні

чинники, що формують здібності людей: відносини; форми активності; комунікаційні зв'язки; обмін ресурсів; повноваження. Він виявляється у предметному (інфраструктурні чинники та людські ресурси) і суб'єктному (здібності лідерів і кадрів, зібраних у локальних інституціях та господарських суб'єктах; мобілізація спільноти) аспектах [69].

О. Кіреєва відносить до інтелектуальних ресурсів сукупність знань, досвіду, вмінь та інформації, а чинниками їх відтворення вважає здібності особистості, її здатність до творчого пошуку, вміння оперувати наявними знаннями, володіти методами пізнання. Процес відтворення інтелектуальних ресурсів вона поділяє на сім етапів:

1) формування (за допомогою здатності мислити, засобів пізнання відбувається засвоєння нових знань, умінь, навичок, що можуть бути реалізовані у вигляді винаходів, відкриттів, теорій, концепцій, ідей тощо);

2) підготовка до використання або інституціоналізація (нормативно-правове закріплення результатів інтелектуальної діяльності, стандартизація, сертифікація, патентування і таке інше);

3) розподіл та створення резерву (визначення сфери застосування (використання) та пріоритетності, розрахунок майбутньої ефективності);

4) забезпечення відповідних умов;

5) використання (активне застосування інтелектуальних здобутків у процесах суспільного розвитку);

6) вироблення нового знання (використання має характер інтелектуальної діяльності, в результаті якої наявні знання набувають нового змісту і формується нове знання);

7) формування (початок нового циклу відтворення).

О. Кіреєва підкреслює, що отримуючи з зовнішнього середовища інтелектуальні ресурси, організація перетворює їх на товари та послуги, які, у свою чергу, поглинаються зовнішнім середовищем. Будь-яка організація одночасно є як отримувачем, так і джерелом інтелектуальних ресурсів [70].

Зважаючи на значний суспільний ефект інноваційної діяльності та інноваційного процесу, особливої актуальності набуває проведення спеціальної державної економічної політики з посиленою підтримкою напрямів наукового та технічного розвитку або навіть окремих пріоритетних проектів на певних територіях та у визначених галузях про-

мисловості. Згідно з Програмою економічних реформ в Україні на 2010–2014 рр., підвищення ефективності бюджетного фінансування наукової та інноваційної сфери відбувається шляхом:

- оптимізації системи бюджетних наукових установ на основі об'єктивних критеріїв оцінювання результативності їхньої науково-технічної діяльності;

- нарощування частки бюджетних коштів, що спрямовуються на фінансування науки та прикладних наукових і технічних розробок;

- пріоритетного спрямування бюджетного фінансування науки на виконання за конкурсними принципами державних цільових наукових, науково-технічних програм, державного замовлення у сфері науки та інноваційної продукції;

- застосування спрощених процедур закупівлі для фінансування за рахунок державних коштів НДДКР, виконавці яких визначаються на конкурсній основі;

- підвищення рівня фінансової автономії наукових установ і ВНЗ у розпорядженні коштами, отриманими від замовників різних форм власності за виконання НДДКР [71].

Л. І. Федулова відмічає, що державна політика має сприяти: технологічній модернізації виробництва і впровадженню нових технологій для випуску інноваційної продукції, кадровому забезпеченню високотехнологічних галузей промисловості; реалізації інноваційних проєктів і підвищенню ефективності виробництва, а також формуванню сприятливого інноваційного клімату для розвитку промисловості. Як негативні фактори, що знижують можливості інноваційної діяльності, Л. І. Федулова наводить: брак власних фінансових ресурсів, високу вартість нововведень, економічні ризики, тривалі строки окупності інвестицій і викликані цим посилені обмеження [63]. М. Бутко наголошує, що існують принаймні дві моделі інноваційної політики: перша базується на максимальній автономії підприємництва, принципі вільної конкуренції і на регулюванні ринку великими міжнародними корпораціями, орієнтування технологічного розвитку здійснюється шляхом виокремлення пріоритетної галузі; друга – на забезпеченні державою технологічних пріоритетів шляхом стимулювання не окремих галузей, а конкретних технологій [72].

І. В. Одолюк, О. М. Фащевська, С. М. Щегель зосереджують увагу на основних підходах до реалізації інноваційної політики: залучення сучасних технологій із-за кордону; об'єднання зусиль держави й біз-

несу в напрямі фінансового забезпечення розвитку власної бази наукових досліджень; розбудова інституційного середовища, розміщення фінансового, людського, техніко-технологічного капіталів [73]. Для зниження ризикованості інноваційного процесу на державному рівні можуть проводитись такі заходи: кредитування венчурного капіталу; підтримка системи державного фінансування вкладень у венчурний бізнес; гарантування з боку держави повернення позик інвесторам; покриття за рахунок державних коштів збитків у разі невдалих проєктів; створення акціонерних венчурних компаній; заснування хайтек-інкубаторів [74]. На нашу думку, важливо встановити поріг ризиків, якого можуть сягнути витрати фірми; визначити обсяг та терміни фінансування та отримання запланованих доходів від вкладень.

Таким чином, результативність інноваційного процесу окремого суб'єкта господарювання безпосередньо залежить від загального рівня науково-технічного прогресу, державної підтримки модернізації, а також від власних можливостей фінансування переоснащення обладнання, перепідготовки кадрів, самої ідеї новаторства. Це втілюється в оновленні всіх ланок створення продукції та послуг, соціальних програм, починаючи з фундаментальних та прикладних розробок і закінчуючи отриманням віддачі від фінансування нововведень. При цьому загальним правилом стає постійне врахування доцільності впровадження нововведень, їх здатність призвести до отримання економічного або соціального ефекту. Поява винаходів, вдосконалення існуючих моделей технічної, управлінської, економічної організації підприємницької діяльності самі по собі потребують вивірення з точки зору необхідності проведення змін, порівняння вигід від залишення діючих механізмів господарювання та від тих, що пропонуються.

Інноваційний процес спрямований на впровадження комерційно дохідних новітніх наукових розробок; базується на прогнозуванні та плануванні очікуваних результатів господарської діяльності; матеріальному стимулюванні втілення раціоналізаторського підходу у технологічній, управлінській, економічній сферах. Він є одним із найважливіших складників накопичення інтелектуального капіталу. У нематеріальній економіці він стає пріоритетним напрямом для забезпечення конкурентних переваг вітчизняних виробників. Критерієм оцінки успішності проєктів, націлених на впровадження інновацій, поряд із отриманими науковими результатами, визнається підвищення прибутковості комерційної діяльності.

Розділ 4

РОЛЬ І ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ОСВІТИ НА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

4.1. Капіталоутворююча функція освіти

Освіта – це соціальний інститут, зміст якого визначають: а) установи та особи, які здійснюють освітянську діяльність, система освітніх програм і державних стандартів; б) цілеспрямований процес навчання, тобто розумової, духовної, емоційної, практичної діяльності з виробництва, передавання, отримання і засвоєння нових знань; в) освіченість людини як результат навчання – комплекс знань і умінь (компетенцій), усвідомлених суспільних цінностей і норм, сформованих соціальних зв'язків; г) досягнутий і підтверджений людиною певний ценз, що посвідчується відповідним документом.

Науковці виокремлюють декілька соціально-економічних функцій освіти (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Соціально-економічні функції освіти

Функції освіти	Зміст функції
Ресурсозабезпечуюча	Підготовка працівників різної направленості і рівня кваліфікації відповідно до потреб національної економіки; перепідготовка і підвищення кваліфікації кадрів. Як результат – формування певної професійно-кваліфікаційної структури населення; задоволення потреб національної економіки в інтелектуальних ресурсах – знаннях та інформації, а також їх носіях: кваліфікованих працівниках і об'єктах права інтелектуальної власності

Закінчення табл. 4.1

Функції освіти	Зміст функції
Капіталоутворююча	Освіта є одним із найважливіших джерел і сферою формування людського капіталу індивіда та інтелектуального капіталу фірми, людського та інтелектуального потенціалу суспільства
Інноваційна	Підготовка людини до успішної перетворювальної діяльності, формування інноваційної культури, інноваційної поведінки та інноваційного мислення
Селективна	Освіта забезпечує відбір на навчання найбільш обдарованих і здібних осіб, у більшості випадків гарантує престижну і високооплачувану роботу, досягнення вищого соціального статусу (соціальну мобільність). Відповідно змінюється соціальна структура суспільства. Формується інтелектуальна еліта суспільства
Соціалізації особистості	Освіта сприяє адаптації молоді до соціальних відносин і суспільного життя; вихованню ціннісних орієнтацій, життєвих ідеалів, які важливі для суспільства, формуванню громадянської і соціальної активності (участі в професійних асоціаціях, політичному житті країни), здатності до соціальної взаємодії у певному соціальному середовищі. Виконуючи соціальне замовлення, освіта формує певний тип особистості, людину <i>в даному суспільстві</i> і для <i>цього суспільства</i> (К. Мангейм), тим самим забезпечуючи у суспільстві соціальний порядок
Стратифікаційна	За значного розшарування суспільства на бідних і багатих доступ до вищої освіти одержують не всі члени суспільства, тому освіта фактично стратифікує суспільство, відтворює не тільки певну соціально-професійну структуру суспільства, а ще й соціальну нерівність

Освітній процес здійснюється переважно у формі надання *освітніх послуг*, зміст яких визначають як сукупність навчальних та виховних дій з передавання та отримання загальних і спеціальних (професійних) знань і інформації, що задовольняють потреби у фаховій підготовці або перепідготовці, дають можливість реалізовувати успішну діяльність у тій чи іншій сферах. При цьому освітні послуги належать до *інтелектуальних послуг*. У процесі навчання відбувається індивідуальне споживання інтелектуального потенціалу виробника освітньої послуги (вчителя, викладача) і водночас виробництво інтелектуального потенціалу її споживача (учня, студента): реалізація пізнавальних ін-

тересів, опанування певними знаннями, формування різноманітних здібностей до праці, зростання кваліфікації та професіоналізму і водночас перетворення і розвиток особистості здобувача освіти. Генерація та швидкий доступ до нових знань уможливають інтелектуалізацію робочої сили, значна частина суспільства стає спроможною до творчого застосування знань і виробництва інтелектуальних продуктів.

Сучасна освіта є не тільки кінцевим благом – джерелом задоволення духовних, культурних, інформаційних потреб людини і суспільства, а й інвестиційним благом – засобом зростання доходів, соціального статусу, забезпечення конкурентних переваг на ринку праці та одержання інших благ. Здобутий у процесі освіти людський капітал, по суті, є *освітнім капіталом* і має певну специфіку. Це сукупність кваліфікаційних (теоретичні знання, практичні вміння і навички, накопичений виробничий досвід) та особистісних характеристик людини (розвинуті здібності, матеріальні, соціальні і духовні потреби, мотивації), сформованих у результаті інвестицій в освіту, які приносять людині дохід протягом її трудової діяльності і спонукають до подальших інвестицій в освіту. Як уважає один із засновників теорії людського капіталу Т. Шульц, «якщо освіта впливає на виробництво, що важливо для економіки, то відповідно, це і є форма капіталу... Людським його називають тому, що ця форма стає частиною людини, а капіталом є внаслідок того, що являє собою джерело майбутніх задоволень або майбутніх заробітків, або того й іншого разом» [1, с. 15–83].

На мікроекономічному рівні під освітнім капіталом розуміється сукупна кваліфікація та продуктивні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства у справі ефективної організації праці та розвитку персоналу. На макроекономічному рівні йдеться про суму освітнього капіталу всіх підприємств та всіх громадян країни як частину національного багатства країни. Чим вище цінність освітнього капіталу, тим більшим є економічний вигравш суспільства. За оцінками російських експертів (Є. С. Гвоздева, Г. Д. Штерцер), збільшення людського капіталу на 1% приводить до прискорення темпів зростання ВВП у розрахунку на одну людину на 1–3%, а збільшення навчання робочої сили на один рік може зумовити додаткове зростання ВВП на 3%. Не випадково сучасні переваги в геополітичній і міжнародній економічній конкуренції експерти пов'язують не з розмірами країни, запасами природних ресурсів чи фінансовим капіталом, а саме з випереджаючим розвитком та ефективною реалізацією освітнього потенціалу населення, якістю освіти у довгостроковій перспективі.

В Україні сформовано багаторівневу систему освіти, яка включає комплекс державних, недержавних і громадських установ, що спільно розв'язують завдання виховання, освітньої і професійної підготовки людей з урахуванням індивідуальних і суспільних освітніх потреб: заклади дошкільного виховання, загальноосвітню школу, професійно-технічну освіту, вищу освіту, післядипломне навчання, систему підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів, освіту за інтересами. У 2013/14 навчальному році в країні діяли 19,3 тис. загальноосвітніх навчальних закладів, включаючи вечірні (змінні) школи, а також гімназії, ліцеї, колегіуми, навчально-виховні комплекси (об'єднання), спеціальні школи (школи-інтернати), школи соціальної реабілітації та санаторні школи (у них 4204 тис. учнів); 968 професійно-технічних навчальних закладів (у них 391,2 тис. студентів); 478 ВНЗ I–II рівня акредитації (у них 329 тис. студентів); 325 ВНЗ III–IV рівня акредитації (у них 1723,7 тис. студентів).

Кожен із рівнів освіти послідовно і з урахуванням спадкоємності в процесах виховання і навчання сприяє нагромадженню людського та інтелектуального потенціалу суспільства (табл. 4.2) та забезпечує безперервність освіти.

Таблиця 4.2

Зв'язок рівнів та завдань освіти з етапами нагромадження людського потенціалу [2, с. 219]

Рівень освіти	Завдання освіти	Етап нагромадження людського потенціалу
Дошкільна освіта	Виховання, прищеплення основ грамотності, підготовка дитини до школи	Первинна соціалізація особистості. Формування загального початкового рівня розумового, творчого, морального потенціалу
Початкова загальна освіта	Продовження виховання, надання знань з основних предметів	Закладання потенціалу соціальної взаємодії людини (у певному соціальному середовищі). Підвищення рівня розумового, творчого, морального потенціалу
Базова загальна середня освіта	Поглиблення знань про навколишній світ, всебічний розвиток особистості	
Повна загальна середня освіта	Поглиблення та розширення знань; початкова професійна освіта	

Закінчення табл. 4.2

Рівень освіти	Завдання освіти	Етап нагромадження людського потенціалу
Професійно-технічні та ВНЗ I–II рівнів акредитації	Надання професійних знань; така освіта робить людину фахівцем у певній сфері діяльності	Підвищення людського потенціалу через надання кваліфікації
ВНЗ III–IV рівнів акредитації	Надання цілісної спеціальної фундаментальної освіти	Соціалізація та інтелектуалізація особистості
Аспірантура та докторантура	Підготовка науковців	Надання глибоких знань. Формування здатності до наукової діяльності

Концепція безперервної освіти виникла на Заході в 1960-х рр. і стосувалася спочатку освіти дорослих. Проте уже в 1965 р. на форумі ЮНЕСКО П. Ленгранд представив більш глибоке розуміння безперервної освіти як системи освіти, донавчання і професійного вдосконалення, пов'язаних із розширенням, оновленням та актуалізацією професійної кваліфікації. У центрі всіх освітніх починів мала бути людина та оптимальні умови повного розвитку її здібностей упродовж життя. У 1974 р. безперервну освіту ЮНЕСКО визнав основним принципом реформування освіти. У 2003 р. на Берлінській конференції міністрів освіти країн – учасниць Болонського процесу розвиток безперервної освіти було включено до цілей формування загальноєвропейського освітнього простору. Зараз у західних країнах до 45% населення задіяно в різних додаткових освітніх програмах.

В основі безперервної освіти лежать технічний прогрес, постійне зростання обсягів наукової інформації та старіння знань. Підраховано, що щорічно оновлюються 5% теоретичних і 20% професійних знань. У США використовують спеціальну одиницю вимірювання старіння знань фахівця – період напіврозпаду компетентності, тобто її зниження на 50% в результаті появи нової інформації. Зараз за багатьма професіями він настає менш ніж за 5 років, тобто раніше, ніж закінчується здобування вищої освіти у ВНЗ. Швидкі зміни у технологіях і методах роботи вимагають від людей постійного оновлення своїх знань. Людина, неспроможна постійно вчитися, не може бути конкурентоспроможною на ринку праці. Тому сучасна система освіти повинна не так давати суму знань, як формувати особистість, яка

б змогла шляхом самовдосконалення реалізувати свої інтелектуальні і творчі можливості.

Основними ознаками безперервної освіти є можливість здобувати освіту: 1) протягом усього життя людини, від дошкільного до післяпенсійного віку; 2) послідовно на різних її рівнях; 3) відповідно до професійних інтересів та перспектив регіональної мобільності тих, хто вчиться; 4) у різних формах.

Розрізняють: *формальну освіту* – з видаванням загальновизнаного диплому чи атестату; *неформальну освіту* – зазвичай без видачі документа; її здобувають в освітніх установах чи громадських організаціях за окремими програмами, в гуртках, під час тренінгу, навчання на підприємстві, індивідуальних занять з репетитором; *інформальну освіту* – у вигляді індивідуальної пізнавальної діяльності шляхом спілкування, читання, відвідування установ культури, навчання на своєму та чужому досвіді, яка не обов'язково має спрямований характер.

У суто професійному сенсі безперервна освіта складається з *базової* та *додаткової* освіти. Остання включає: а) додаткову професійну освіту; б) освіту, організовану державою для соціальних і професійних груп, які нездатні самостійно пристосуватися до швидких змін соціального середовища, не мають доступу до формальної системи професійної освіти, що створює для них загрозу десоціалізації; в) навчання відповідно до індивідуальних освітніх потреб громадян (мовна підготовка, отримання психологічних, культурологічних та інших знань, комунікативних навичок). Набувають розвитку корпоративні університети, що забезпечують поєднання фундаментальних знань із практичною діяльністю.

Підкреслимо, що навчальна діяльність у системі освітніх закладів не є безперервною у прямому значенні: вона завжди переривається для здійснення професійної діяльності і поновлюється тоді, коли з'являються нові освітні потреби. Через це її називають дискретною, або дискретно-продовженою. При цьому ключова ідея безперервної освіти – ідея розвитку індивідуального творчого потенціалу людини впродовж усього її життя. Найвищий інтелектуальний потенціал має людина, яка увібрала в себе всі можливі знання.

В Україні створення сучасної системи безперервної освіти, підготовки і перепідготовки професійних кадрів визнано одним із першочергових завдань забезпечення конкурентоспроможності економіки

України на період 2013–2020 рр. Безперервним навчанням планується охопити близько 60% населення.

4.2. Транспрофесіоналізація вищої освіти: чи відбудеться «третя професійна революція»?

Розвиток вищої освіти залежить від етапу економічного та технологічного розвитку суспільства, структурних зрушень у способах та формах соціальної організації професійної діяльності, а також від глобальних тенденцій.

Доіндустріальне суспільство задовольнялося «*трудовою освітою*» – навчанням професіям безпосередньо в процесі трудової діяльності.

В індустріальному суспільстві переважає модель «*академічної освіти*», пов'язана з професіоналізацією. Її головною метою є формування й засвоєння знань та навичок, необхідних для конкретної сфери діяльності, спеціалізація знань та умінь. Організація навчального процесу у ВНЗ (освітні програми, тип дисциплін, обсяги годин на їх вивчення, методи навчання) підпорядковується підготовці фахівців із конкретної професії, з певною кваліфікацією відповідно до потреб ринку праці. Така професійна освіта достатньо прагматична, скорочена в часі та за обсягом і включає: загальнокультурну компоненту, необхідну для соціальної активності молоді в міській економіці; чітко визначену, компактну професійну компоненту, достатню для підготовки персоналу, орієнтованого на виконання певного переліку функцій, або «людини функціональної» [3; 4, с. 99–104; 5]. З часом вища професійна освіта трансформується таким чином, що сама перетворюється на індустрію. Як соціальний інститут, вища освіта сприяє навчанню студентів, їх вихованню, формуванню системи моральних і естетичних норм, громадянської відповідальності. Як індустрія, вища освіта повністю підкоряється вимогам ринкової економіки та бізнес-логіці, ставить перед собою завдання підготовки студентів до успішних дій на ринку праці в умовах жорсткої конкуренції ВНЗ на ринку освітніх послуг [6]. Основним джерелом знань є викладач, який визначає обсяг і методику засвоєння знань. При цьому представники професійних асоціацій як суб'єкти ринку праці беруть активну участь у кваліфіка-

ційних іспитах випускників ВНЗ та аудиті якості самої вищої освіти. Аналогічно розвивається і наука. Фундаментальні дослідження підкріплюються прикладними і навіть спрямовуються на розвиток прикладної науки.

Постіндустріальне суспільство потребує «креативної освіти». Вузька кваліфікація значної частини найманих працівників перестає відповідати вимогам часу, а їхні професійні якості поступаються «загальним компетенціям», здібностям бути гнучкою, мобільною, розвинутою особистістю. Якщо «кваліфікація» описує функціональну відповідність між вимогами робочих місць і метою освіти, то «компетенція» («компетентність») означає єдність професійних навичок, умінь і ціннісних орієнтацій, дає можливість діяти адекватно в широких областях. В академічному розумінні компетенція передбачає володіння методологією і термінологією, притаманною певній галузі знань, а також знання діючих у цій галузі системних взаємозв'язків та здатність визначати їх аксіоматичні межі. У професійному контексті під компетенцією розуміють володіння правом відповідно до своїх знань або повноважень робити щось, судити про щось [7, с. 114]. Основними соціальними проектами стають: «людина креативна» із спрямуванням на науково-технічне лідерство країни; «людина мобільна» з орієнтацією на швидкі модернізаційні зміни в суспільстві; «людина-оператор» з можливістю працевлаштування у секторах послуг і виробництв, що забезпечують основне виробництво [3, с. 10–11; 4, с. 100–104]. На зміну професіоналам приходять *транспрофесіонали*, або «люди-портфелі» – фахівці, здатні опановувати нові або суміжні професії, носії унікального «пакету» знань і навичок. Транспрофесіонали повинні бути готовими вільно, за рахунок власного мислення і самостійної організації своєї діяльності, працювати в різних професійних середовищах та організаційних структурах [8; 9].

Охарактеризовані зміни відповідають тим структурним зрушенням у способах і формах соціальної організації професійної діяльності та мислення, які британський історик Г. Перкін назвав професійною революцією. В історії Нового часу він виокремив три професійні революції. Перша професійна революція пов'язана з появою вільних професій і відбувається в доіндустріальному суспільстві. Друга професійна революція передбачає формування масових професій в індустріальному суспільстві. Третя професійна революція, змістом якої є формування транспрофесіоналізму, відбувається в умовах переходу до постіндустріального суспільства [8].

Відповідно має змінюватися зміст та вектор розвитку вищої освіти. У вищій освіті повинна зростати роль, а головне – частка універсальних знань, навчальних дисциплін, що розвивають інтелектуальні здібності, ініціативність, підприємництво, уміння прилаштовуватися до вимог навколишнього середовища. Вища школа має не дробити, а укрупнювати спеціальності, забезпечуючи розвиток міжпредметних зв'язків. При цьому багато вчених наполягають на тому, що сучасна освітня підготовка мусить передбачати формування спеціальних освітніх модулів, що включають: фундаментальну підготовку з базової природничої чи гуманітарної дисципліни; технічну освіту; додаткову економічну і/або юридичну освіту; філософсько-методологічний практикум; освіту в галузі стратегічного, інноваційного і проектного менеджменту; інтенсивну практику командування; адаптаційні і соціалізаційні курси.

Дослідники слушно ставлять питання і про створення університетів четвертого покоління. Причому основою освіти майбутнього в будь-якому разі буде не Університет, бо світ перестав бути Універсумом. Основою нових систем освіти, скоріше за все, можуть стати уявлення про Мультиверсум (багато світів) та Метаверсум (Світ і Позасвіт). Це означає, що Мультиверсуму відповідав би в освіті *Мультиверситет*, а Метаверсуму в освіті відповідав би *Метаверситет*. Тобто провідні підходи до освіти невідривно пов'язані з баченням Світу: який світ, така і освіта [10]. Мультиверситет, за визначенням американського вченого К. Керра, є сукупністю різних підструктур, у яких дослідники, викладачі та студенти вивчають наукові, економічні, соціально-політичні, культурні та інші проблеми і завдяки духу єдності цілей і терпимості до чужих переконань перебувають у певній динамічній рівновазі. В освітньому плані мультиверситетська структура означає диверсифікацію та індивідуалізацію форм навчання, затвердження моделі неперервної освіти [11].

Однак реалізувати місію вищої освіти, виявляється, не просто. У країнах з постіндустріальною економікою не тільки зберігаються, а навіть посилюються основні ознаки індустріальної «академічної освіти», а зміст самої ідеї університету зазнає суперечливого впливу ліберальної і утилітарної тенденцій освіти.

Ліберальна тенденція відстоює класичну, фундаментальну освіту і наполягає на прийнятті цінності знання як такого, безвідносно до

його практичної корисності [12; 13; 14]. Уже в перших концепціях університету, розроблених кардиналом Ньюменом (1801–1890) та німецьким гуманістом Гумбольдтом (1769–1859), розрізняються «освіта» і «навчання» («підготовка»). В університеті, на їхню думку, відбувається не просто приріст знань, а інтелектуальний розвиток студентів шляхом універсального навчання, вільної циркуляції думки і особистого спілкування, особлива увага приділяється гуманістичному вихованню студентів. Сучасні «ліберали» Е. Пеєр, Ф. Шуллер і С. Віллмс пишуть: «Наші університети і системи вищої освіти існують для того, аби давати людям освіту і готувати їх до того, щоб вони стали повноцінними, всебічно розвиненими членами нашого складного постіндустріального суспільства» [15]. С. Фуллер слушно зазначає, що серцем сучасного університету є «гуманітарна освіта». Вона виходить за межі професійної кваліфікації і завершує формування людської особистості, готуючи її до «громадянства», в рамках якого людина ідентифікує себе не тільки з родиною або містом, а з цілою нацією, і яке в загальному сенсі формується в інтересах людства [16]. Е. Тагіров наполягає на тому, що в економіці знань головним маркером, що визначає компетенцію фахівця, повинна бути ступінь соціалізації вихованців університетів, рівень їх громадянськості. У геополітичній битві за лідерство у виграші будуть ті, хто раніше і успішніше за інших перетворить університет на інкубатор інновацій, науки, культури, інформації. Необхідно повернути університету його одвічно вихідну функцію – формування особистості громадянина-патріота [17].

Утилітарна тенденція – це стремління до професійної освіти, обумовлене потребами суспільної практики в добре підготовлених фахівцях. І саме утилітарна парадигма зараз перемагає. На думку російського вченого Є. Н. Івахненка, формується нова концепція університету – «*University excellence*» (університет переваг, досконалості, високої якості), у якій університет перетворюється на бюрократичну, клієнторієнтовану бізнес-корпорацію, а в ідеалі – на транснаціональну корпорацію. Такий університет є місцем розвитку людських ресурсів, людського капіталу, а випускник університету – когнітивною робочою силою. У західних країнах цій новій концепції університету відповідає масове запровадження академічного бізнес-менеджменту, який передбачає агресивну поведінку ВНЗ та його

підрозділів на ринку; оцінку діяльності науково-педагогічних працівників за критеріями залучення грантів, індексу цитування, участі в рекламній діяльності ВНЗ тощо; домінування фігури адміністратора над професорсько-викладацьким складом; постійний пошук додаткових джерел інвестування університету [18]. Фактично засновується концепція управління університетом як фірмою («університет-фірма») на відміну від моделі «університет-суспільство», що відбиває конфлікт між короткостроковими і довгостроковими цілями вищої освіти (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Порівняльний аналіз двох концепцій управління вищою освітою [19]

Показники	«Університет-фірма»	«Університет-суспільство»
Оцінка якості	Якість визначається здатністю випускника впровадитися на ринок праці. Ринкова ідеологія проникає у ВНЗ	Якість має більш широке значення і оцінюється на основі поняття «користь для суспільства»
Автономія	Університет позбавляється своєї автономії, оскільки його діяльність визначається попитом, який диктує ринок. Університет втрачає можливість визначати види навчання і наукових досліджень	В основі підходу – незалежність мислення, тобто пошук істини і наукова достовірність. Університет не дає себе підпорядкувати ні державі, ні будь-яким ідеологіям або партіям
Доступ до вищої освіти	Обумовлюється рівновагою між попитом з боку роботодавців і кількістю студентів, яку прийняли і випустили з ВНЗ. Можна припустити наявність обмежень при прийомі в університет, а право на освіту стає привілеєм	Освіта є основним правом будь-якого громадянина. Функція університету полягає в тому, щоб готувати людські ресурси для задоволення економічних, політичних, соціальних і культурних потреб суспільства. Йдеться про те, аби примирити критерії кількості і якості, базуючись на принципі визнання здібностей

Продовження табл. 4.3

Показники	«Університет-фірма»	«Університет-суспільство»
Наукові дослідження	Мають другорядну роль. Їх проведення виправдане лише в тих випадках, коли вони можуть швидко задовольнити попит і потреби в галузі технологій. Витрати на проведення наукових досліджень і розробок повинні, по можливості, нести розвинені країни	Фундаментальні і прикладні дослідження і, в більш широкому сенсі, технологічні знання мають вирішальне значення з двох причин: вони є основою освіти і підготовки, забезпечують стійкий і незалежний розвиток
Освіта як пріоритет	У разі кризи вища освіта стає менш пріоритетною, ніж інші її рівні	Освіта є соціальним процесом кумулятивного характеру, «ланцюжком освіти». Вартість не є внутрішнім для неї фактором, а залежить від інших областей розвитку суспільства
Освіта з точки зору витрат і інвестицій	Витрати на освіту повинні знижуватися і залежати від збалансованості державних фінансових коштів	Освіта – це капіталовкладення, що дозволяє забезпечити вищу продуктивність у сфері економіки, культурний і соціальний добробут
Ефективність	Ефективність полягає у тому, щоб раціоналізувати і звести до мінімуму витрати, виходячи з аналізу за принципом «витрати – прибуток» та економічних розрахунків	Поняття ефективності не може бути зведеним до економічних і фінансових критеріїв. Слід використовувати сукупність критеріїв якості-рівності-відповідності освіти сучасним вимогам, ураховуючи при цьому більш довгострокові перспективи

Закінчення табл. 4.3

Показники	«Університет-фірма»	«Університет-суспільство»
Підготовка кадрів як основа нарахування податків	Студент у процесі підготовки одержує «особистий освітній дохід», який надалі принесе йому прибуток. Тому такий дохід підлягає оподаткуванню	«Освітній дохід» не має індивідуального характеру. Йдеться про дохід, що виникає поза системою освіти, тобто на ринку праці, який користується послугами вищої освіти. Тому вища освіта не підлягає оподаткуванню, інакше буде заохочуватися невігластво
Характер державного фінансування	Система державного фінансування перебуває на стадії занепаду, її навіть називають реакційною, оскільки незможні (які в процентному відношенні сплачують більше податків) оплачують багатих. Отже, плата за вступ до ВНЗ, начебто, буде менш справедливою	Система фінансування за обмеженої участі держави і встановлення плати за вступ до ВНЗ має набагато більш реакційний і регресивний характер. Зменшення нерівності залежить насамперед від політики держави в галузі оподаткування і більш справедливого розподілу державних витрат
Соціальна справедливість	Система є більш справедливою в разі, якщо студент сам оплачує свою підготовку. Таким чином, фінансування стає внутрішньою справою ВНЗ, який може залишати собі частину плати за вступ найбільш забезпечених абітурієнтів для того, аби фінансувати підготовку найбідніших студентів	Для того, щоб зробити систему більш справедливою, необхідно проводити рішучу політику більш глобального характеру, яка передбачає відповідальність уряду

За таких умов негативного впливу зазнає насамперед фундаментальна освіта: спрямована більше на всебічний розвиток людини, вона не дає миттєвої економічної вигоди. Загальною тенденцією через це стало скорочення набору абітурієнтів на фундаментальні відділення університетів і, навпаки, зростання їх кількості на прикладних. Але

найбільші втрати суспільства слід прогнозувати від згорання гуманізації та гуманітаризації освіти, звуження розвитку індивідуальних здібностей і можливостей людини, умов для її творчості і самореалізації. Слід погодитися з Н. С. Розовим у тому, що сучасна криза освіти пов'язана з тим, що вона залишається прилаштованою до епохи техніко-економічного зростання, у той час як сама ця епоха добігає кінця, і мало враховує тенденції, орієнтовані на культуру, суспільство та індивіда, той факт, що освітня політика потребує наддисциплінарних, загальнофілософських, ціннісних основ вироблення й прийняття рішень [20, с. 107–108].

4.3. Університети як суб'єкти інтелектуального підприємництва

Взаємодія ліберальної та утилітарної тенденцій розвитку вищої освіти чітко виявляє себе в еволюції сучасних університетів у напрямі формування суб'єктів інтелектуального підприємництва.

У своїй книзі «Потрійна спіраль. Університети – підприємства – держава. Інновації в дії» (The Triple Helix. University – Industry – Government. Innovation in Action) американський учений Г. Іцковіц довів, що в суспільстві знань до університетської місії «надання освіти», яка була актуальною в XIX ст., додалися «виробництво нового знання» шляхом проведення наукових досліджень і «комерціалізація нового знання» через трансфер технологій і створення інноваційних компаній. Модель «потрійної спіралі» інновацій, розроблена Г. Іцковіцем разом із Л. Лейдесдорфом, передбачає обов'язкову участь в інноваційному процесі держави, підприємств та університетів, з лідерством у ньому саме університетів. Якщо держава задає правила гри, надає політичну й законодавчу підтримку, забезпечує необхідні ресурси для стимулювання науково-дослідницької та інноваційної діяльності в університетах, високотехнологічний бізнес є головним замовником і провідником високих технологій на ринки, то університет стає джерелом і ядром інноваційного процесу. Університети, які спрямовують навчання на стимулювання майбутньої підприємницької діяльності своїх випускників, називаються дослідницькими, або підприємницькими [21].

Сутність класичного *дослідницького університету* – інтеграція навчального процесу та фундаментальних наукових досліджень – упер-

ше системно була визначена В. Гумбольдтом у 1809 р. при створенні Берлінського університету. Сучасний світовий досвід свідчить про те, що можна виокремити й інші основні критерії віднесення ВНЗ до дослідницьких університетів. Наприклад, відповідно до класифікації ВНЗ, запропонованої Фондом Карнегі, дослідницькі університети характеризуються найбільшим обсягом фінансової підтримки досліджень і розробок з федерального бюджету, а також тим, що вони щорічно присуджують не менше 50 докторських ступенів за широким спектром наукових досліджень. Близькі критерії здобуття статусу університету світового рівня затверджені Лігою європейських університетів: 1) виконання наукових досліджень на світовому рівні (*excellence*) не менш ніж за трьома напрямками; 2) інтеграція досліджень і освітньої діяльності; 3) підготовка аспірантів (PhD) за науковими напрямками рівня *excellence* [22, с. 6–7].

Найбільший розвиток дослідницькі університети отримали у США. Тут досягнення дослідницького університету оцінюють за такими критеріями (показниками), як: кошти на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, які надходять від промислових підприємств та державного і місцевого бюджетів; залучений університетом для його розвитку приватний капітал як у попередні роки, так і в поточному році; представництво членів професорсько-викладацького складу в Національній академії наук, Національній академії технічних наук, Інституті медицини США; кількість присуджених університетом ступенів PhD за рік; кількість працюючих в університетах фахівців зі ступенем PhD, які підвищують свою наукову кваліфікацію шляхом виконання науково-дослідних робіт чи навчання. Для викладачів дослідницького університету показником їх успіху є наукові здобутки [23].

Саме дослідницькі університети у США мають і найбільш вагому підтримку з боку держави для проведення наукової й освітньої діяльності: 100 провідних університетів США отримують 95% коштів федерального бюджету на науку і освіту. Підготовка спеціалістів найвищої кваліфікації також зосереджена у дослідницьких університетах: 60% усіх докторантів США підготовлено у 50 таких університетах; ці університети мають і найбільше студентів, які навчаються за магістерськими програмами, а також краще співвідношення чисельності викладачів і студентів (приблизно 1:6) порівняно зі звичайними університетами, де таке співвідношення складає 1:12.

Концепція *підприємницького університету* сформувалася в зарубіжних країнах наприкінці індустріальної епохи. Однак єдиного розуміння сутності такого університету немає й зараз. Одні автори мають на увазі університет, який використовує інноваційні методи навчання та тісно взаємодіє з промисловістю, де запроваджуються розробки університетських учених [24; 25, с. 19–25, 118]; у інших ідеться про ВНЗ, здатний комерціалізувати результати своєї діяльності і залучити додаткові фінансові ресурси [26].

Л. В. Кобзева виокремлює два шляхи становлення підприємницького університету – як підприємницького за типом дій команди управління (університет-підприємець) і підприємницького за результатом [27].

Університет-підприємець є потужним академічним центром, а його кафедри й факультети – підприємницькими підрозділами, що виходять на ринки з новими науково-навчальними продуктами. Найбільш поширеними формами організації діяльності університетів-підприємців є: а) комерціалізація результатів наукових досліджень; б) комерціалізація освіти шляхом організації навчального процесу за проектним принципом – залучення до викладання актуальних курсів викладачів різних кафедр і підрозділів університету та інших організацій; при цьому освітні проекти університету утворюють мережеву структуру, а університет набуває форми проектно-орієнтованого; в) застосування проектного підходу до участі ВНЗ у розв’язанні проблем регіонального економічного розвитку; г) формування інтрапренерського (інтрапренерство – підприємницька діяльність усередині університету) стилю роботи викладачів та керівників ВНЗ як їхньої нової функції та статусу [28, с. 118–119].

Університет-підприємець, окрім традиційних бюджетних коштів, активно шукає й залучає треті джерела фінансових надходжень: кошти місцевих органів влади і приватних організацій (промислових фірм; професійних і місцевих асоціацій та організацій, які зацікавлені у наданні освітніх послуг їх працівникам; філантропічних фондаций); доходи ВНЗ від власної статутної діяльності: від депозитів та інвестицій; від послуг кампусу (медпунктів, книжкових магазинів тощо); у вигляді плати студентів за навчання та послуги; фонди, що надходять від випускників університету; роялті-доходи від запатентованої інтелектуальної власності ВНЗ та його викладачів. На думку Б. Кларка, третє джерело фінансових надходжень не має ні меж, ні кордонів [29, с. 185–186].

У результаті у США університети фактично перетворилися на економічні корпорації, пов'язані з виробництвом і поширенням знань, а їхні підрозділи самовизначаються за ознаками конкурентоспроможності і дохідності. Основними важелями управління університетами є фінансування, побудова бюджету, внутрішній фінансовий контроль і аудит. Значне місце в діяльності підприємницького університету займають консалтинг, франчайзинг, маркетинг і менеджмент, кредитування навчання тощо. Серед викладачів лідирують ті, хто в будь-який спосіб приваблює студентів, мобілізує грантову підтримку з боку фондів і приватних донорів, а також постійно працює над своїм брендом на зовнішньому ринку, включаючи престижні премії, гучні публікації, зв'язок із ЗМІ тощо. Дух менеджеризму пронизує всю діяльність університету [30, с. 153–155].

Університет підприємницький за результатом передбачає створення системи управління, яка б давала можливість викладачам, студентам і випускникам виходити на глобальні ринки із заснованими ними інноваційними компаніями. Саме таку концепцію інтеграції наукової і підприємницької діяльності сформулював засновник Массачусетського технологічного інституту (MIT) Уільям Бартон Роджерс (Barton Rogers). Ще в 1846 р. він пропагував ідею формування відносин «університет – виробництво» як довгострокових і орієнтованих на практичне застосування результатів розробок університету в практичній виробничій діяльності. Однак дійсно інноваційну роль MIT відіграв під час Великої Депресії у США. Тоді MIT запропонував бізнесу і владі штату Массачусетс нову модель економічного зростання регіону, зробивши акцент на розвитку таких наук, як фізика і хімія, водночас розширивши дослідження не тільки фундаментальних, але й прикладних напрямів. Вирішальною для розвитку регіональної економіки США виявилася і роль університетів Стенфорда і Берклі. Виконуючи солідні замовлення з боку корпорацій і Пентагона, ці університети не тільки швидко перебудували програми навчання і наукових досліджень, а й залучили до їх виконання найвідоміших учених США й усього світу. Виник світовий центр високих технологій, відомий як «Кремнієва долина», а Каліфорнія стала символом розвитку електроніки, інформатики, мультимедійної техніки та біотехнологій.

Звернемо увагу на два принципових моменти.

Перший: яким би не був шлях формування підприємницького університету, центральною ланкою його діяльності є інноваційна дослід-

ницька діяльність, спрямована на створення і освоєння інновацій, оновлення продукції, послуг і виробництва – на різних етапах інноваційного процесу: від появи ідеї або нової технології до виробництва науково-технічної продукції та її реалізації на ринку (комерціалізації). При цьому інновації в освіті є доволі широким поняттям. Вони вбирають у себе:

- освітні інновації: нове знання як продукт наукового дослідження, упроваджений на ринок освітніх послуг – нові освітні програми, підручники та навчальні посібники; нові або вдосконалені освітні технології навчання – наприклад, дистанційне навчання, транснаціональна освіта, кейс-технологія, Інтернет-технологія, телевізійно-супутникова мережева технологія навчання тощо. Освітні інновації становлять сутність інноваційної освіти;

- науково-технологічні інновації: результати наукових досліджень і розробок, що передаються для впровадження і застосування у виробництві. Такі інновації потребують тісної інтеграції ВНЗ з науково-промисловим комплексом та використання матеріальної бази підприємств для свого впровадження. Важливою умовою їх виникнення є наявність інноваційної інфраструктури в регіоні та самому університеті;

- економічні інновації: нові механізми державного фінансування, диверсифікація джерел фінансування, студентське самофінансування (платні послуги), податкове стимулювання інвестицій у сферу освіти, нові механізми оплати праці у сфері освіти;

- управлінські інновації: нові або вдосконалені форми організації навчального процесу та управління ВНЗ: перехід до маркетингової орієнтації навчальних закладів; нові структури управління і фінансування науково-дослідницької роботи викладачів; нові системи стимулювання праці в освіті тощо.

Другий момент: важливою передумовою інноваційної діяльності підприємницького університету є комерціалізація результатів його роботи та захист інтелектуальної власності, які б поширювалися на освітні інновації та на результати науково-дослідницької діяльності. Комерціалізація освітніх продуктів і послуг має місце, якщо навчання студентів відбувається за договорами платного навчання. Під комерціалізацією результатів НДДКР розуміють упровадження науково-технологічних інновацій у виробництво та одержання прибутку. Комерціалізація здійснюється через ринок знань (реалізація науково-техніч-

ної продукції), ринок об'єктів інтелектуальної власності (реалізація прав використання об'єктів інтелектуальної власності) і ринок продуктів (доведення розробки до промислового використання) [31].

У США практика комерціалізації наукових досліджень університетів включає: 1) роботу з патентування перспективних наукових відкриттів та одержання прибутку від продажу ліцензій на патенти; 2) створення на базі наукових відкриттів і за підтримки університетів *spin off* і *startup* компаній з подальшим одержанням часткового прибутку від їх діяльності або доходу від продажу компанії; 3) організацію для дослідників спеціальних навчальних програм і семінарів з правової і комерційної діяльності, захисту інтелектуальної власності.

Урахування досвіду діяльності зарубіжних дослідницьких і підприємницьких університетів украї важливе і для вітчизняної вищої школи. Зараз склалася ситуація, за якої наукові дослідження в українських ВНЗ нерідко просто імітуються і не мають міцних зв'язків із бізнесом. Частка інноваційного продукту в національному ВВП, за оцінками експертів, коливається в межах від 2 до 8%. Має місце загальне падіння престижу наукової праці і «вимивання» з науки талановитої молоді. Розвитку дослідницької діяльності та підприємницьких функцій українських університетів заважають численні інституціональні бар'єри та пастки.

По-перше, постановою Кабінету Міністрів України від 17.02.2010 р. № 163 було затверджено Положення про дослідницький університет. Останній визначено як національний ВНЗ, який має вагомі наукові здобутки, проводить дослідницьку та інноваційну діяльність, забезпечує інтеграцію освіти та науки з виробництвом, бере участь у реалізації міжнародних проектів і програм, тобто реалізує «навчання через дослідження». Статус дослідницького надається вузові з метою підвищення ролі університету як центру освіти і науки, підготовки висококваліфікованих наукових і науково-педагогічних кадрів, упровадження в практику наукових досягнень, технічних і технологічних розробок, реалізації разом з іншими вищими навчальними закладами та науковими установами спільних програм за пріоритетними напрямками фундаментальних і прикладних наукових досліджень для розв'язання важливих соціально-економічних завдань у різних галузях економіки.

Однак критерії оцінки ВНЗ як дослідницького є переважно кількісними і мало обґрунтованими якісно. Учені не вміють ні захистити свою інтелектуальну власність юридично, ні організувати технологіч-

ний трансфер. Наукові установи не вимагають від учених продажу ліцензій, заснованих *startup* компаній чи звіту про обсяги зароблених грошей за рахунок комерціалізації винаходів. Хоча окремі університети (зокрема НТУУ «КПІ», Київський національний університет ім. Т. Г. Шевченка та ін.) вже мають вагомі здобутки на ниві інтеграції освіти і науки і позиціонують себе як технопарки. Актуальним є впровадження системи ефективного управління інтелектуальною власністю ВНЗ: проведення грамотної патентно-ліцензійної політики; узгодження інтересів, захисту прав власності на результати досліджень та справедливий розподіл доходів від комерціалізації інтелектуальної власності між усіма суб'єктами інноваційного процесу (ВНЗ, його підрозділами та окремими виконавцями робіт), що стимулювало б науковців до подальшої інноваційної діяльності.

По-друге, університети потребують суттєвих інвестицій, причому не тільки на проведення наукових досліджень, а й на створення інфраструктури, яка б забезпечувала весь комплекс робіт зі створення, виявлення, правового захисту та трансферу технологій. Наприклад, у більшості провідних університетів світу функціонують спеціальні підрозділи з передавання технологій – Technology Licensing Office (TLO), Technology Transfer Office (TTO) у США; відділи по зв'язках з промисловістю – Industrial Liaison Office (ILO) у Великій Британії; Knowledge Transfer Office (KTO) – нова назва таких підрозділів у Європі [32, с. 52]. Структурна реорганізація вітчизняних університетів має відбуватися шляхом формування аналогічних підрозділів або організацій, які б займалися дослідженнями і розробками на комерційних засадах, із застосуванням маркетингу інновацій та проектного менеджменту в управлінні ВНЗ; передбачати створення при провідних регіональних університетах технопарків.

По-третє, зберігається проблема протиставлення ВНЗ і науково-дослідницьких академічних установ. Представники університетської науки стверджують, що нинішні університети можуть забезпечувати повний цикл створення інновації: 1) генерацію ідей, проведення фундаментальних і пошукових досліджень, одержання патентів (концептуальне розв'язання проблеми створення інновації); 2) прикладні дослідження, НДДКР, створення макетних і дослідних зразків нової техніки і технології (технічне розв'язання проблеми створення інновації); 3) виробництво продукції, розв'язання проблеми інвестування, проведення маркетингових досліджень, передавання готової продукції на ринок,

забезпечення дифузії нововведень (завершення процесів технологічного трансферу і комерціалізації результатів наукових досліджень) [33, с. 68–84]. Натомість багато працівників НДІ та академічної науки категорично не згодні з роллю ВНЗ як центрів інноваційного розвитку. Головне призначення останніх вони вбачають у підготовці фахівців.

По-четверте, відсутня зацікавленість бізнесу у підтримці науково-дослідних робіт, що виконуються університетськими вченими, та реалізації їх результатів у підприємницькій діяльності. Це пояснюється насамперед короткочасністю існування самого бізнесу: коли підприємці бояться його насильницького відчуження, вони інвестують кошти не в механізми розвитку, а в механізми захисту бізнесу. Слабким залишається захист прав інтелектуальної власності, через що бізнес не може зібрати і вберегти інтелектуальну та технологічну ренту, а інвестиційні проекти зазнають додаткових ризиків і невизначеності. Існують неподолані протиріччя між інтересами розробників ідей і власників бізнесу, які ці ідеї комерціалізують. Причому асиметрія, недоспецифікованість або недостатня захищеність прав власності суб'єктів інноваційного процесу зменшує їх стимули до кооперації [34, с. 57].

По-п'яте, чітко окреслюється проблема незацікавленості професорсько-викладацького складу університетів у проведенні перспективних наукових досліджень та комерціалізації їх результатів. Зараз з різних причин (брак коштів, небажання тримати у штаті висококваліфікованих і тому самодостатніх або нелояльних викладачів, необхідність оптимізувати чисельність професорсько-викладацького складу та ін.) адміністрації багатьох університетів почали укладати короткотермінові трудові контракти на 1–2 роки навіть із провідними професорами ВНЗ. Однак планування наукової роботи кафедр і окремих дослідників в університетах здійснюється на п'ятирічку. Виконання бюджетних науково-дослідних тем триває не менш ніж три роки. Написання монографій потребує серйозних досліджень і плідної роботи теж протягом тривалого часу. Чи буде науковець, якому запропонували такий, по суті, «контракт недовіри», думати про розвиток університетської науки і тим більше, про комерціалізацію результатів своїх досліджень? Швидше за все, що ні. Наслідком такого недалекогоглядного «менеджменту» буде втрата університетом можливостей свого інноваційного розвитку.

Тим часом у розвинених країнах, де частка вартості знань у загальній вартості виробленої продукції перевищує 50%, зростає роль інтелектуального забезпечення інноваційного розвитку економіки.

Інтелектуальне підприємництво як концепція започатковується наприкінці 1990-х рр. Ідеться про інтеграцію інтелектуалізму, підприємництва і університетської (академічної) освіти [35]. *Інтелектуалізм* спирається на ерудицію та критичне мислення, більше на розум, ніж на емоції і почуття, передбачає оволодіння широкими і різнобічними знаннями, культивує незалежність думок, розвиток аналітичних здібностей, раціональний підхід до розв'язання концептуальних і практичних завдань. *Підприємництво* відповідає за ризиковані експерименти і прийняття рішень, розвиток і використання діяльній сили людей для реалізації різних проектів. *Освіта* є основою інтелектуалізації підприємництва, насичує підприємницьку діяльність новими знаннями, сприяючи зростанню духовності, служінню інтересам суспільства, а не тільки особистій вигоді.

У широкому розумінні інтелектуальне підприємництво асоціюється:

– зі створенням найновіших знань, організацією та управлінням відтворенням знань, їх втіленням у конкретні життєві блага завдяки механізмам співробітництва і взаємодії економічних агентів, які на практиці набувають форми різних інтелектуальних співтовариств [36];

– з певним способом формування венчурної кар'єри, можливостями творити надзвичайний венчурний бізнес у звичайних сферах. Інтелектуальні підприємці зазвичай досягають мети; активно адаптуються до змін зовнішнього середовища; бачать ті перспективи, яких не бачать інші; дають економіці стабільність і гарантують зайнятість значній кількості людей [37; 38, с. 51];

– з виходом підприємництва за межі соціально-економічних взаємодій і бізнесу, оскільки знання як такі потрібно виробляти завжди і скрізь; можливостями впливу підприємців на різні сфери суспільного життя, тоді вживають поняття «культурний підприємець», «соціальний підприємець», «політичний підприємець» [39].

У більш вузькому значенні інтелектуальне підприємництво характеризують як особливий тип підприємництва, здійснюваний інтелектуалами, які створюють соціально орієнтовані складні, високотехнологічні інтелектуальні продукти (ноу-хау, програмне забезпечення, нові технології і способи інвестування тощо), причому керуються не тільки економічними вигодами (прибутком), а й цілями самореалізації і духовно-моральними орієнтирами. Інтелектуальними підприємцями є передусім дослідники і вчені, викладачі та інші компетентні фахівці, які займаються комерціалізацією власних ідей і розробок. Водночас самі

підприємці стають інтелектуалами. Інтелектуальне підприємництво реалізується у науково-технічній (НДДКР, інжиніринг, розробка ПО, високотехнологічне підприємництво), креативній сфері (написання літературних творів, малювання, шоу-бізнес, інші види мистецтва, реклама, дизайн тощо); у сфері управління (консалтинг), освіти і підготовки кадрів, наданні інформаційних послуг тощо [40; 41].

Піонером у застосуванні ідей інтелектуального підприємництва у вищій школі став Університет Техасу в Остині. Декан цього університету R. A. Cherwitz (Р. А. Червітц) вважає, що *університет як інтелектуальний підприємець* змінює модель навчання з «учнівство – сертифікація (одержання документа про освіту) – здобуття права» на «відкриття – власність – відповідальність». Студенти формують відповідальність не тільки за те, як їм вчитися, а й перед суспільством за те, як їм застосувати результати навчання. Викладачі більше не вдовольняються передаванням обмежених програмою знань, а скеровують навчання на зовнішні зобов'язання університету відповідно до вимог нового навколишнього середовища.

Такий університет не втрачає своїх якостей як підприємницький. Однак у навчальній діяльності акценти змінюються. На перший план виходить формування *компетенцій інтелектуального підприємництва*. Саме вони, як підкреслюють К. Н. Полещенко і Є. В. Верхогляд, потрібні для успішної конкуренції випускників ВНЗ в економіці знань. Залежно від співвідношення критеріїв «знати – вміти» та «раціональне – ірраціональне мислення», автори розрізняють такі компетенції інтелектуального підприємництва: креативну компетентність (уміти мислити нестандартно, знаходити нове в буденному, володіти технологіями пошуку нових ідей); аналітичну компетентність (уміти здобувати, систематизувати й обробляти інформацію; працювати з документами; приймати обґрунтовані рішення; володіти комп'ютерними програмами обробки даних); інноваційну компетентність (уміти організовувати команду під новий проект, складати і обґрунтовувати бізнес-план, володіти маркетинговими технологіями, знати, як комерціалізувати бізнес-ідею); комунікативну компетентність (володіти технологіями ефективних комунікацій; уміти працювати в групі, швидко адаптуватися до навколишнього середовища) [42].

Утім, існують кілька проблем розвитку інтелектуального підприємництва та формування інтелектуального капіталу у вищій школі, які потребують свого розв'язання.

Проблема перша – ризик зведення професійної підготовки до формування дискретних наборів («пакетів») компетенцій. Як слушно підкреслює Х. Г. Тхагапсоєв, університети зараз на догоду моді відходять від високої планки академічного знання, перетворюючись на масово-конвеєрне виробництво компетенцій (набору схемних знань, знань правил і рецептів, а також умінь діяти на їх основі). На його думку, компетентність не зводиться до суми знань, оскільки має діяльнісну, а значить – технологічну природу. Компетентність ситуативна, виявляє себе як дія «тут і зараз», в конкретних ситуаціях. Більш того, компетентність не виявляє себе без цих ситуацій, які можуть бути штатними і позаштатними. Інакше кажучи, компетентнісний підхід передбачає не тільки наявність прицільної знаннєвої структури і високих інформаційних технологій навчання, а й урахування спектра можливих (типових і позаштатних) ситуацій в рамках даної професії (спеціальності, напряму). До універсально типових ситуацій при цьому можуть бути включені такі: інструментальні, рецептивні, евалюативні, презентаційні, креативні, комунікативні, інтеракційні, апелятивні і ситуація прийняття рішення. У розробці такого аспекту компетентнісної парадигми освіти ми поки ще успіхів не маємо [43, с. 58–61].

Проблема друга – відсутність у більшості людей когнітивних знань та підприємницького підходу до створення нових знань. Проблема актуалізується під впливом низки чинників, які Г. Константинов і С. Філонович назвали «парадоксами сучасної освіти». Це:

1) парадокс інформаційної насиченості: доступність великих обсягів інформації в Інтернеті знижує мотивацію студентів до генерації нових знань; замість того, аби інтерпретувати доступну інформацію, зіставляти її з власним досвідом і створювати особисте нове знання, студенти намагаються шукати інформацію в Інтернеті і механічно трансформувати її в очікуваний результат;

2) парадокс невизначеності: зростання обсягу доступної інформації супроводжується зростанням кількості альтернатив у процесі прийняття рішення, що посилює відчуття невизначеності ситуації і тривожності. Людина змушена шукати нову інформацію, в результаті невизначеність ще більше зростає. Аналогічна ситуація і зі знанням. Неможливість переробити значну частину інформації часто посилює у людини відчуття інтелектуальної неспроможності і обмежує бажання генерувати нові знання;

3) парадокс освіти: усвідомлення факту прискореного старіння знань (наявності так званого періоду напіврозпаду знань) призводить

до того, що в суспільстві знань цінність знань поступово спадає. Коли цикл здобуття знань у вищій школі (4–6 років) наближається до періоду напіврозпаду знань, передавання знань перестає бути основною метою освіти;

4) парадокс навчання: навчання привчає до запам'ятовування, у той час як у зв'язку зі старінням знань актуальним стає вилучення непотрібного з пам'яті, розвиток навичок забувати [44].

За таких умов вища школа повинна формувати передусім знання про те, як здобувати нові знання, та про те, як їх застосовувати на практиці. Я. С. Матковська зауважує: «Володіння знаннями в сучасному світі істотно відрізняється від уявлень про володіння знаннями у Середньовіччі. Зараз знання є не абстрактними поняттями, а такими, що реалізуються в економічному просторі. Такі знання набувають форми технологій – знань про методи і способи виробництва благ і організації процесу їх виробництва. Сучасний спеціаліст є носієм сукупності технологій, які він застосовує на практиці. З точки зору участі у сучасному відтворювальному процесі такий суб'єкт постає як *технолог*» [45, с. 72].

Проблема третя – конфлікт між традиційними цінностями викладання в університетах і необхідністю пристосування викладачів до вимог університетів-підприємств. Річ у тім, що в постсоціалістичних країнах більшість із викладачів університетів не поділяють ідей академічного капіталізму та бізнес-менеджменту і не погоджуються із своїм новим призначенням шукати додаткові джерела інвестування університету. Науковці вважають, що їх безпосереднім завданням є проведення досліджень і одержання високих науково-технічних результатів.

Проблема четверта – брак ефективних практичних заходів щодо інтеграції у межах університетів освіти, науки і підприємництва. Для економіки знань актуальною є концепція «наукової освіти», яка концентрує увагу на забезпеченні ефективної діяльності у сфері фундаментальної науки та запровадженні у навчальний процес результатів наукових досліджень: постійному оновленні змісту освітніх програм і навчально-методичних матеріалів, удосконаленні технологій навчання, створенні нових когнітивних інститутів: дослідницьких мереж, віртуальних лабораторій, малих фірм, у яких викладачі і студенти діють як підприємці, пропонуючи новачі і просуваючи їх на ринки. При цьому слід пам'ятати, що далеко не всі результати науково-дослідниць-

ких робіт, виконаних в університетах, особливо гуманітарного профілю, можуть бути комерціалізовані. Адже інтелектуальні продукти класичних університетів різноманітні. На наш погляд, важливими є не так уміння науковців заробляти гроші, як вигоди, які одержує суспільство від наукової діяльності університетів, формування моральних засад соціально орієнтованої інтелектуальної підприємницької діяльності.

Отже, реформування вищої освіти в Україні має враховувати особливості постіндустріальної динаміки вищих навчальних закладів як суб'єктів інноваційної діяльності, досвід створення дослідницьких, підприємницьких університетів у розвинених країнах. Вітчизняні університети повинні пройти й етап усвідомлення соціальних вигод і ефектів від формування у своїх студентів компетенцій інтелектуального підприємництва та розвитку когнітивних знань, створити умови для інтеграції у межах університетів освіти, науки і підприємництва.

4.4. Формування інтелектуального капіталу в глобальному освітньому просторі

Сучасний етап розвитку міжнародної діяльності вищих навчальних закладів (ВНЗ) поєднує традиційну інтернаціоналізацію з транснаціоналізацією. З одного боку, стрімко розвивається світовий ринок освітніх послуг. Його фінансові показники вже перевищують 100 млрд дол. США, із них понад 60 млрд дол. припадає на міжнародні послуги вищої освіти. Загальна кількість іноземних громадян, які щорічно виїжджають з освітніми цілями за кордоном, сягає 5 млн чол. [46]. З другого боку, у розвинених країнах світу відбувається формування великих університетів, діяльність яких відповідає основним критеріям транснаціональних компаній (ТНК). Деякі навчальні заклади позиціонують себе як глобальні університети. Вони дедалі більше проникають в освітній простір інших держав, створюючи певні ризики і загрози національним інтересам у сфері професійної освіти.

Вихід національних ВНЗ на міжнародні освітні ринки, на наш погляд, має таку саму логіку, що й розвиток виробничих підприємств: лібералізація (становлення ВНЗ як комерційного підприємства) → традиційна інтернаціоналізація (становлення ВНЗ як експортного під-

приємства) → транснаціоналізація (перетворення ВНЗ на ТНК) → глобалізація (створення глобальних ВНЗ).

Термін «*університет-підприємство*», що вживається у західній літературі [47], акцентує увагу на комерціалізації діяльності ВНЗ шляхом приватизації та лібералізації (автономізації) освіти: надання навчальним закладам широких повноважень у виборі стратегії свого розвитку – фінансової, освітньої, міжнародного співробітництва тощо. Як підприємець, ВНЗ може пропонувати ринку: освітній продукт – навчальні програми, підручники та навчальні посібники; технології навчального процесу; результати досліджень і розробок, що можуть бути впроваджені і застосовані у виробництві; певні форми та методики організації навчального процесу і навіть управління ВНЗ (системи освітнього менеджменту, методики стимулювання праці в освіті тощо). При цьому ВНЗ зацікавлений і в одержанні доходу (і в такий спосіб скороченні залежності від урядової підтримки), і в зміцненні свого іміджу як наукового та освітнього центру.

«Університет-підприємство» – це «місцева» стадія розвитку регіонального або національного ВНЗ з орієнтацією на державне замовлення та місцеві ринки праці. Освітні та наукові контакти із зарубіжними навчальними закладами лише започатковуються. Та рано чи пізно ВНЗ починає реалізувати стратегію інтернаціоналізації і виходити на міжнародний ринок освітніх послуг, стаючи «*експортним підприємством*». На цій стадії ВНЗ активізує освітні та наукові контакти за кордоном, вдаючись до співпраці із зарубіжними посередниками і агентами для просування своїх освітніх послуг на ринках інших держав. Причому ВНЗ із самого початку орієнтується на «експортні продажі» освітніх послуг, здійснюючи їх прямий і непрямий експорт. У разі непрямого експорту, спорадичного і нестабільного, ВНЗ розробляє освітні послуги як товар для внутрішнього ринку, а міжнародні операції доручає іншим організаціям – місцевим комерційним фірмам, що спеціалізуються на наданні освітніх послуг. У такий спосіб відбувається «тестування» національних ринків освітніх послуг інших держав для подальшого відбору найбільш привабливих ринків і найбільш прибуткових освітніх послуг. За прямого експорту у складі ВНЗ створюються спеціальні підрозділи, відповідальні за збут та експансію на зарубіжних освітніх ринках. Освітній продукт дедалі більше прилаштовується до потреб зарубіжних покупців, хоча вітчизняні зразки ще залишаються як відправні.

На стадії транснаціоналізації ВНЗ створює свої філії, підрозділи, навчальні заклади тощо за кордоном. Це більш високий рівень проникнення на зарубіжні ринки освітніх послуг. У діяльності ВНЗ, що поширюється на кілька країн світу, відслідковуються основні ознаки ТНК: розповсюдження освітньої діяльності на студентів інших країн – насамперед тих, де освітні послуги ВНЗ не відповідають запитам студентів, загальновизнаним стандартам і міжнародному рівню якості; інвестування створення зарубіжних підрозділів (філій, кампусів); прагнення встановити контроль над освітніми програмами, які викладаються в них, та поширити свій вплив на освітній процес у країні-імпортері транснаціональної освіти в цілому. Стаючи **транснаціональним**, ВНЗ набуває додаткових економічних можливостей свого розвитку: одержує доступ до перспективних освітніх технологій і НДДКР іншої країни; нарощує навчальні потужності та збільшує ефективність своєї «збутової» діяльності; «гасить» можливі коливання попиту на освітні послуги у своїй країні (наприклад, через демографічні кризи та природне зменшення кількості студентів); використовує можливості державних програм підтримки розвитку освіти у своїй країні або країні здійснення освітньої діяльності.

Транснаціональна освіта (ТНО) охоплює всі види освітніх послуг, включаючи дистанційну освіту, при наданні яких ті, хто навчається, перебувають в іншій країні, ніж та, де розташований ВНЗ, що присвоює кваліфікацію. Основними формами ТНО є [48]:

– франчайзинг освітніх програм (до 75% освітнього експорту) зарубіжними філіями ВНЗ і представництвами інститутів дистанційної освіти – надання зарубіжному провайдеру (освітньому закладу, юридичній особі) виняткових прав на здійснення власної освітньої програми за кордоном;

– валідаційна угода – освітня програма, що здійснюється за кордоном національним провайдером без утворення нової юридичної особи, по закінченні якої видається диплом зарубіжного ВНЗ – постачальника програми;

– зарубіжний кампус – виконання освітньої програми у ВНЗ-філії або кампусі, на який поширюються права власності зарубіжного постачальника даної програми;

– корпоративний освітній підрозділ – провайдер освітньої програми, заснований (або який є підрозділом) транснаціональною комерційною корпорацією (холдингова компанія), яка за його допомогою здій-

снює власні освітні програми, включаючи й програми, що реалізуються за кордоном виключно для корпоративних потреб;

– ліцензійні навчальні програми, передані провайдеру на реалізацію в іншій країні.

Провідними виробниками (експортерами) транснаціональних освітніх послуг є Велика Британія, США та Австралія. Наприклад, британський університет University of Nottingham відкрив 15 міжнародних кампусів. Американські університети мають 78 кампусів по всьому світу, включаючи Велику Британію. Австралійські університети створили кампуси в Малайзії, Сінгапурі, Об'єднаних Арабських Еміратах. Посилюють свою діяльність Франція і Німеччина. Їх об'єктом є найсамперед країни Східної і Центральної Європи, а з членів ЄС – Греція. Західні університети активно проникають на освітні простори Індії та Казахстану [49]. Найменше поширення ТНО одержала у Скандинавських країнах.

Підтримуючи процеси транснаціоналізації вищої освіти, уряди країн-експортерів розв'язують завдання, які важливі для їх країн і національних економік [50, с. 8–14]. Так, «стратегія залучення кваліфікованої робочої сили» (*skilled migration approach*) спрямована на підготовку необхідних спеціалістів із числа іноземних студентів із наступним запрошенням найкращих із них на роботу до своєї країни. Основним інструментом даного підходу є система академічних стипендій, доповнена активною програмою просування системи вищої освіти країни за кордон у сполученні із запровадженням відповідного візового та імміграційного законодавства. Реалізація таких програм здійснюється через спеціальні агентства або мережу агентств і організацій. Найбільш послідовно стратегію реалізують: Австрія, Фінляндія, Франція, Угорщина, Німеччина, Велика Британія (для студентів із країн ЄС), Ірландія, Голландія, Мальта, Норвегія, Швейцарія, Канада, США (для студентів, які навчаються після закінчення ВНЗ).

«Стратегія одержання доходу» (*revenue-generating approach*) виходить із того, що іноземні студенти повинні створювати додатковий дохід освітнім установам і країні в цілому. Тому освітні послуги мають пропонуватися винятково на платній основі, без надання державних субсидій. Уряди при цьому забезпечують високу репутацію своєї системи вищої освіти, а також високий ступінь захисту іноземним студентам. До числа країн, які реалізують такий підхід, належать: Австралія, Велика Британія (для студентів із країн, які не є членами ЄС), Нова Зеландія і США (для студентів, які здобувають вищу освіту).

«Стратегія розширення можливостей» (*capacity building approach*) заохочує здобуття вищої освіти студентами за кордоном або у ВНЗ – постачальниках іноземних транснаціональних освітніх послуг. Важливими інструментами такого підходу є: підтримка програм зарубіжної мобільності державних службовців, професорсько-викладацького складу, учених і студентів; забезпечення іноземним ВНЗ, програмам і викладачам сприятливих умов для комерційної освітньої діяльності у «своїй» країні. Приділяється увага і створенню партнерств із місцевими постачальниками освітніх послуг для забезпечення передавання знань між зарубіжними і місцевими освітніми інститутами. Прихильниками даної стратегії є: країни Південно-Східної і Центральної Азії (Малайзія, Гонконг, Китай, Сінгапур, Індонезія, В'єтнам, Таїланд та ін.), Мексика і деякі країни Східної Європи.

Зазначимо, що розвиток ТНО активно підтримується Світовою Організацією Торгівлі. Метою останньої є створення на основі рівності можливостей сприятливих умов для комерційної діяльності будь-якій країні – члену СОТ в інших країнах – членах СОТ в обмін на відкриття внутрішнього ринку. У сфері освіти цим прискорюються процеси інтеграції місцевих ВНЗ до світового освітнього простору, покращується їх фінансування, з'являється можливість готувати фахівців за сучасними програмами, застосовувати до освіти апробовані в зарубіжних країнах системи менеджменту якості. Утім, ГАТС, як і інші великі пакети угод СОТ, вимагає пріоритету її норм і правил перед національним законодавством та надання режиму найбільшої сприятливості (принцип недискримінації) для іноземних провайдерів послуг, закладаючи численні ризики розвитку національної вищої школи [51, с. 34].

Сучасна ТНО найчастіше здійснюється через on-line і off-line Інтернет-навчання і цим продукує умови для появи *глобальних ВНЗ*. Першим кроком до них стало створення наприкінці 1980-х рр. у західних країнах «електронних університетів» як особливого типу дистанційної освіти, що дає можливість здобути вищу освіту за допомогою різних способів електронного передавання інформації [52]. Зараз електронні університети мають три моделі функціонування:

- 1) бімодальна модель – організація, яка одночасно пропонує традиційну систему освіти та систему електронного університету і/або дистанційного навчання. Форми навчання єдині для студентів-очників і дистанційних студентів. За такою моделлю свої зовнішні навчальні

програми просувають австралійські університети (Дікін Університет, Університет Мердока, Університет Нової Англії та ін.), розширені курси багатьох університетів США та інших країн;

2) дистанційна модель – організація, яка займається винятково дистанційним навчанням і не має традиційного кампусу. При цьому кожний заклад проводить власну навчальну політику і присвоює власні навчальні ступені, зберігаючи «національні» особливості. У цій групі лідируючі позиції займає Відкритий Університет Великої Британії (UKOU), освітня модель якого використовується у багатьох країнах світу. На цей час у ньому навчаються не тільки англійські студенти, але й 3,5 тис. студентів у Ірландії, близько 9 тис. студентів у Європі, 7,5 тис. студентів поза межами ЄС, близько 46 тис. студентів за валідаційними програмами [53];

3) модель консорціуму – організація, що складається з кількох взаємодіючих електронних університетів, які можуть спільно використовувати ресурси і обладнання для надання освітніх послуг. Одним із таких консорціумів є Національний Технологічний Університет (NTU), заснований у штаті Колорадо (США) у 1984 р. як некомерційна корпорація з метою забезпечення потреб у дипломованих інженерах і адміністраторах із ступенями рівня магістра. В академічних програмах NTU беруть участь понад 40 університетів США. Навчальні програми доправляються за допомогою телекомунікаційних технологій. NTU має супутникову мережеву інфраструктуру. За такою ж моделлю працює і міжнародна організація Глобальний Університет (GU). Її метою є створення всесвітньої електронної мережі, освітнього партнерства університетів і торговельних підприємств, урядових, неурядових і цивільних організацій, студентів, трудящих та окремих громадян.

Отже, глобалізація освіти по суті відкриває національні «освітні кордони». І зрозуміло, чому управління процесами глобалізації освіти здійснюють міжнародні інститути та організації (ООН, ЮНЕСКО, ОЕСР, «Велика вісімка», Світовий банк тощо).

В Україні створено «поживний ґрунт» для появи великих освітніх корпорацій інших держав та їх закріплення на внутрішньому ринку освітніх послуг. За прогнозами фахівців [54, с. 7], просування на освітніх ринках України зарубіжних ВНЗ відбуватиметься насамперед шляхом заснування філій та дочірніх освітніх закладів провідних європейських університетів та консорціумів щодо організації навчання студентів; переваги матимуть ті з них, які вже зараз створили розгалу-

жену систему кампусів по всій Європі (HEC Paris, ESCP Europe, Sems). Водночас йтиме активне рекрутування студентів на навчання до ВНЗ країн ЄС. Уже зараз в Україні діють численні агенції з агітації абітурієнтів на навчання до Великої Британії, Франції, Німеччини, Польщі, Чехії, які мають доволі розгалужену мережу.

4.5. Інвестиційний підхід до фінансування освіти

Розвиток вищої освіти, перехід до нових моделей її розвитку потребує значних інвестицій, які мають певну специфіку. На перший погляд, віддача від них залежить безпосередньо від терміну, що залишився до закінчення працездатного періоду життя людини: чим раніше зроблено інвестиції в людину, тим довше вони приносять віддачу. Тим часом тривалість періоду окупності інвестицій в освіту повинна відповідати періоду морального старіння набутих професійних знань у відповідних галузях науки і техніки, після чого необхідна перепідготовка працівників. Водночас важливе значення має і поділ людського капіталу на спеціальний і загальний (Г. Беккер). Спеціальний людський капітал – це вузькі навички й освіта, набуті на конкретному підприємстві (фірмі) в результаті інвестицій, зроблених роботодавцем. Загальний людський капітал – це універсальні знання, які можна застосовувати на будь-якому виробництві і які є наслідком інвестицій самого працівника, держави, громадських або благодійних організацій. Крім того, згідно з теорією «втрачених заробітків» здобування освіти не дозволяє працювати в режимі повного робочого дня і призводить до зменшення заробітків. Тому для індивідуального інвестора освіта стає економічно доцільною, якщо його дохід після чергового навчання починає суттєво перевищувати інвестиції на навчання. Для роботодавця (фірми) ефективність освітніх інвестицій визначається зростанням граничного продукту, прибутку або покращанням якості роботи підприємства. Для суспільства важливі не тільки економічні результати – зростання національного доходу, а й соціальні результати.

Хто ж має бути пріоритетним інвестором у вищу освіту? Наявність значних позитивних зовнішніх ефектів пояснює, чому в розвинених країнах превалює ідея вищої освіти як *суспільного блага* та її державного фінансування. Однак багато фахівців стверджують, що в міру

зростання рівня освіти приватний ефект навчання стає дедалі більш значущим порівняно із суспільним ефектом, а вища професійна освіта взагалі набуває ознак *приватного блага*. Прихильники ж політики «розподілу витрат» відносять вищу освіту до змішаних, або *суспільно-приватних благ*, і відзначають: високу конкурентність абітурієнтів при вступі до ВНЗ; низьку виключеність студента зі споживання блага – освітньої послуги; дедалі більшу орієнтацію пропозиції освітнього блага на індивідуальні потреби його споживачів. Отже, і витрати на освіту мають складатися із суспільних (державних) і приватних.

На цей час більшість європейських країн визнали, що вища освіта стала однією з найдорожчих соціальних послуг, причому темпи зростання загальних витрат на освіту набагато перевищують темпи зростання державних доходів. Держава надалі не може гарантувати всім здобуття професійної освіти, повну зайнятість і добробут середнього класу. До того ж відкрита і безплатна вища освіта призвела до її «масовізації» – значного зростання попиту на освіту та кількості студентів ВНЗ і зниження якості освіти, відповідно до безробіття освічених людей. Як наслідок – у 1980-ті рр. у багатьох країнах у сфері вищої освіти було введено ринкові елементи з розподілом сфер відповідальності. Велика Британія у 1997 р. згідно з Трудовим договором першою в Європі зробила оплату вищої освіти офіційною політикою уряду. У 2001 р. плату за навчання ввела Австрія. У 2005 р. після рішень Конституційного Суду плату за навчання у вищій школі почали справляти в багатьох федеральних землях Німеччини. У Фінляндії та Швеції плата береться за спеціальними англійськими магістерськими програмами для слухачів із країн, що не є членами ЄС /ОЕСР. Аналогічні підходи панують і стосовно додаткової професійної освіти. Якщо спочатку в країнах ОЕСР дотримувалися думки, що вона має відбуватися за рахунок державного фінансування (концепція «соціального попиту»), то на початку 1990-х рр. відбувся перехід до ідеї спільної відповідальності уряду, роботодавців і здобувачів освіти за підвищення освітнього рівня населення (концепція «індивідуального попиту»).

Основні напрями диверсифікації джерел фінансування освіти:

– встановлення плати за навчання або зборів на відшкодування витрат на проживання та харчування (Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія; у більшості країн з перехідною економікою); відміна або змен-

шення розмірів студентських грантів і стипендій; скорочення субсидій на студентські кредити;

– залучення фінансових пожертвувань від випускників, індивідуальних і корпоративних донорів з метою створення ендаументів – фондів цільового капіталу. Значні пожертвування ще в ХІХ ст. одержували такі університети США, як Гарвард, Єль, Принстон, Колумбія, Дартмут. Провідним промисловцям і бізнесменам зобов'язані своїм зростанням великі католицькі університети США, серед яких Нотр Дам, Бостон Коледж, Фордгам, Джорджтаун та ін. У Росії свої ендаументи мають багато ВНЗ Москви і Санкт-Петербурга, Томський державний університет. Ендаумент-фонди є не тільки додатковим джерелом коштів, а й унікальною комунікацією між ВНЗ і випускниками, які діють заради розвитку науки і «свого» ВНЗ;

– випуск облігацій, як це зробив у 2010 р. Кембриджський університет (Велика Британія), уперше за 800 років не знайшовши іншого шляху фінансування університетського містечка, музейних та освітніх центрів (400 млн ф. ст.). Шляхом випуску облігацій під час економічної кризи пішли Гарвардський та Принстонський університети (США), які залучили \$2,5 млрд і \$1 млрд відповідно;

– корпоратизація і приватизація державних університетів, запровадження нових інструментів державного управління бюджетами та фінансуванням державних університетів;

– проведення наукових досліджень на замовлення підприємницьких структур, розвиток непрофільної діяльності.

Українську освіту до комерціалізації підштовхують постійно зростаючий попит населення на вищу освіту та недостатня фінансова підтримка освітньої сфери державою. Вимога спрямовувати на освітню галузь 10% ВВП (відповідно до ст. 61 Закону України «Про освіту») не виконується. З 2010 р. припинено державне фінансування комунальних витрат, які, так само як і закупівля обладнання і книг, оновлення гуртожитків, фінансуються вишами з доходів від платного навчання. Призупинено бюджетне фінансування пільгових кредитів на будівництво житла для науково-педагогічного персоналу. Украй обмежене зарубіжне стажування у провідних освітніх центрах світу за державний кошт. Оплата праці викладачів ВНЗ є вкрай низькою.

Серйозні вади має й сама модель державного (бюджетного) фінансування ВНЗ, сформована в Україні ще в 1920-ті рр. як кошторисна. Фінансуючи освіту, держава не купує освітні послуги, а за-

безпечує діяльність свого структурного елемента, який безкоштовно виробляє освітні послуги для споживання частиною населення. Виділення державних коштів здійснюється відповідно до кількісних нормативних показників ВНЗ (чисельності студентів і викладачів у відповідному році) і не пов'язане з якісною стороною навчального процесу. При цьому статус бюджетної установи обмежує можливість ВНЗ і у використанні залучених (позабюджетних) фінансових ресурсів: для цього потрібне затвердження вищим органом державного управління фінансових планів – кошторисів і спеціальний дозвіл. Виникає ресурсна залежність ВНЗ від держави, а сама процедура одержання державних коштів у багатьох випадках визначається ступенем лояльності керівників ВНЗ до керівників міністерства і держави.

За таких умов дедалі більше українських державних ВНЗ відкривають програми платної професійної освіти. Проте нинішній рівень доходів домогосподарств в Україні є недостатнім для серйозних інвестицій в освіту: у стані гострого соціального відторгнення (дохід домогосподарства в розрахунку на умовного дорослого є нижчим за національну межу бідності) знаходяться 37,7% домогосподарств. До того ж політика «розподілу витрат» породжує численні проблеми і ризики. По-перше, рівень оплати за навчання у вищій школі досяг такого рівня, що дешевше, ніж в Україні, вищу освіту можна здобути у Німеччині, Швеції, Франції і Чехії. Зіставним по вартості з Україною є навчання у ВНЗ Польщі і Швейцарії. По-друге, в Україні відсутні доступні фінансові компенсатори видатків домогосподарств на освіту: надання грантів, освітніх позик та виплати стипендій. Не врегульованою юридично і тому не розвиненою є традиція філантропічної допомоги на здобування вищої освіти. По-третє, загрозу доступності вищої освіти становить поширення тіньових форм оплати освітніх послуг, у тому числі корупції і хабарництва. По-четверте, не виправдовуються сподівання споживачів освітніх послуг на соціальну мобільність – перехід до вищого рівня в соціальній структурі суспільства. В Україні, за даними Е. Лібанової, за спеціальністю працює лише 30% осіб з вищою освітою в галузі фізичних, математичних та технічних наук, 54% – біологічних, агрономічних та медичних наук, 24% – прикладних наук і техніки, хоча працівники й залишаються на високих ступенях професійно-кваліфікаційної ієрархії. У багатьох випадках працівники з високою підготовкою займаються малокваліфікованими видами праці.

4.6. Прогнозування та Форсайт вищої освіти: актуальність для України

У суспільстві знань суб'єкти освітньої діяльності повинні мати ефективний інструментарій ідентифікації тих потенційних процесів, які можуть вплинути на їх розвиток у майбутньому. У США таких висновків дійшли ще у 1980-ті рр., коли стратегічне планування університетів поєднали з практикою наукового прогнозування. Аналогічним шляхом пішли університети Великої Британії [55]. Формулювання бачення, місії і цілей освітніх організацій, розробку довгострокових стратегій, програм і планів їх розвитку там зв'язали зі створенням комплексного прогнозу розвитку освітньої галузі на тривалу перспективу, усвідомленням можливих сценаріїв подальшого розвитку галузі і кожного ВНЗ окремо. Причому інерційність розвитку освіти як системи, повільність змін у педагогічних технологіях та методиках навчання, відкладений характер результатів самого освітнього процесу (використання здобутих компетенцій і знань тими, хто навчається, ще кілька років після закінчення навчання), значний період окупності інвестицій в освіту обумовили горизонт прогнозування не менше 5–10 років. Необхідність довгострокового прогнозування зростає в умовах модернізації системи освіти. У зарубіжних країнах затрати на дослідження і розробки в цьому напрямі становлять щорічно близько 2% усіх асигнувань на науку у сфері освіти.

Прогнозування вищої освіти (довгострокове, середньострокове і короткострокове) дає можливість на основі аналізу стану і поведінки освітньої системи в минулому та вивчення сучасних тенденцій зміни факторів, що впливають на досліджувану систему, правильно визначити траєкторії, кількісні та якісні параметри розвитку вищої освіти в майбутньому, розкрити зміст ситуації, у якій опиниться освітня система під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Прогноз вищої освіти при цьому повинен містити ймовірну оцінку майбутніх результатів і оптимальних шляхів розвитку системи освіти, а також ресурсів і організаційних заходів, необхідних для його здійснення, з метою найкращого використання накопичених знань про освіту для вибору пріоритетних напрямів її науково-інноваційного розвитку [56; 57]. Правильно розроблений прогноз розвитку освітньої галузі стає основою стратегічного та індикативного планування, програмування, наукового, фінансового, матеріально-технічного та кадрового забезпе-

чення розвитку освіти. Одне з найважливіших завдань прогнозування – передбачення так званих порогових величин процесів розвитку: виявлення можливих строків великих зсувів, що призводять до якісних змін процесів, які вивчаються [58].

Розрізняють два підходи і відповідно два типи прогнозування: 1) пошукове (генетичне) прогнозування – визначення потенційних станів об'єкта дослідження в майбутньому на основі аналізу тенденцій його розвитку в минулому і сьогоденні. Наслідком пошуку повинно бути «дерево можливих результатів» із визначенням у ньому пріоритетів, значущості ключових і похідних умов їх досягнення; 2) нормативно-цільове прогнозування – визначення майбутніх станів об'єкта як цілей і орієнтирів, а потім – необхідних і достатніх коштів, способів і шляхів досягнення бажаної мети. Цей вид прогнозу передбачає більш однозначну картину можливого майбутнього, а отже, і більш конкретні форми протистояння тим процесам, які будуть для суспільства небезпечними [58].

До основних методів прогнозування належать:

1) економетричні моделі, побудовані на основі статистичної інформації про минулі події. Прогнозні розрахунки робляться шляхом обробки статистичних рядів із використанням методів кореляції та модифікованих функцій Кобба – Дугласа, побудови міжгалузевих балансів тощо;

2) методи екстраполяції (трендові методи) – базуються на виявленні тренду, тобто тенденцій розвитку соціального процесу чи явища за достатньо тривалий період, які потім поширюються (продовжуються) на майбутнє з тим чи іншим коректуванням на основі експертних оцінок, або з частини об'єкта – на об'єкт дослідження в цілому. Наприклад, результати аналізу стану освіти в одному регіоні можуть переноситися і на інші регіони. Методи екстраполяції передбачають дослідження динаміки прогнозованого об'єкта, зміни його показників у часі. Такі методи часто ґрунтуються на історичній аналогії, на розробках опису ймовірного напрямку розвитку досліджуваної сфери у формі сценарію тощо. Утім статистики вважають дану методологію надійною тільки в межах однієї фази довгострокового циклу. При переломі тенденцій, у точках біфуркацій, при зміні циклів і тим більше самих циклів, вона дає збій;

3) методи моделювання – багатоваріантного, багатофункціонального дослідження. Завдання моделювання – відтворити на основі

схожості з існуючим об'єктом інший, який замінює даний об'єкт (модель), є його аналогом. Однак, претендуючи на схожість з оригіналом, модель не повинна повторювати його, оскільки тоді втрачає сенс саме моделювання. Але й довільне моделювання теж неприпустиме. Моделювання повинне допомагати з'ясувати оптимальні розміри системи, передбачити її поведінку [57; 58; 59];

4) методологія, основана на циклічно-генетичних закономірностях розвитку, яка дає можливість урахувати ритм циклічної динаміки в економіці, генетичні обмеження, межі зміни успадкованого генотипу при зміні циклів, напрями перемінності систем для адаптації до змін у довкіллі;

5) експертні методи – шляхом очних і заочних, індивідуальних, групових і масових опитувань певних категорій населення щодо їхніх очікувань у майбутньому. Використовуються метод «Дельфі» (евристичного прогнозування), індивідуальні прогностичні оцінки експертів, «мозковий штурм» як колективна експертна оцінка події, основана на спільному активному творчому обговоренні проблеми, інтуїтивні методи, що спираються на думки провідних фахівців тощо.

А. В. Тодосійчук вважає найбільш корисною для прогнозування розвитку сфери освіти методологію, що базується на циклічно-генетичних закономірностях розвитку [56]. Ми ж звернемо увагу на значущість експертного оцінювання, насамперед методології *Форсайт* (від англ. *foresight* – погляд у майбутнє, передбачення). Ідеться про процес систематичного виявлення нових пріоритетних напрямів інноваційного розвитку та можливих технологічних перспектив, які за умови інвестування та організації систематичної роботи зможуть у довгостроковій перспективі істотно впливати на соціально-економічний, зокрема освітній, розвиток країни, регіону, галузі або корпорації. Форсайт, інтегрований у систему стратегічного управління окремого університету, є *стратегічним Форсайтом* [55].

Форсайт нерідко називають одним із методів прогнозування. Однак, як слушно зазначає А. Н. Ланських, «методологія Форсайт – це сукупність інструментів, які дають можливість не угадувати проблеми майбутнього, а ставити мету у вигляді бажаного очікуваного результату, визначати необхідні сьогоденні стани. Це *активний прогноз*, який включає елементи впливу на майбутнє з урахуванням ресурсів, які є і необхідні для розвитку» [60, с. 27].

Крім того, на відміну від традиційного прогнозування, до Форсайту залучають широке коло експертів (інколи – декілька тисяч) із різних

сфер діяльності, практикують опитування певних груп населення (жителів регіону, молоді тощо), які зацікавлені у розв'язанні проблем, що обговорюються в рамках проекту. При цьому успішний Форсайт можливий лише за умови готовності суспільства (керівників держави, місцевої влади, компаній, окремих фахівців, громадськості) спільно оцінити довгострокові перспективи розвитку країни, напрацювати спільне бачення майбутніх можливостей і загроз; практичним завданням Форсайту тоді є спонукання суб'єктів до спільних дій [61; 62].

При проведенні Форсайту використовуються різні методи – окремо або в комбінації. Їх групують у технологічні (технологічні карти, аналіз частоти згадувань, картирування основних процесів), сценарні (мегатренди, багатокритеріальний аналіз, сценарне планування, написання есе та ін.), аналітичні (Дельфі, SWOT-аналіз і/або аналіз інформаційних потоків, екстраполяція) та експертні методи (методика фокус-груп або панелей експертів, мозковий штурм, огляд літератури, робота експертних комісій). Проте центром Форсайту залишається сценарне планування – побудова багатоваріантних сценаріїв подій з одночасною розробкою стратегій і практичних заходів. Сценарії розвитку, спираючись на реальні економічні умови, не тільки окреслюють контури подій, що відбудуться з організацією в майбутньому відповідно до різної комбінації управлінських рішень, а й дають оцінки ймовірностей їх реалізації. Це забезпечує максимальну ефективність досягнення стратегічних цілей організації [63].

Форсайт освіти проводиться від самого початку використання даного методу дослідження, однак найбільш інтенсивно – з 1990-х рр. Причому якщо спершу об'єктом Форсайту була лише вища освіта, тісно пов'язана з державними програмами досліджень і розробок у галузі науки і техніки, то зараз дослідження поширені на всі рівні і види освіти. Найбільш відомими Форсайтами вищої освіти, горизонт планування по яких добігає кінця і які підтвердили своє призначення, є: «FinnSight 2015», реалізований у Фінляндії (2006); «Форсайт генеральних планів для інформаційних технологій в освіті», виконаний у Сінгапурі; Програма передбачення інформаційних технологій та освіти, реалізована у Таїланді (2001); програма Мальти eFORESEE з дослідження впливу розвитку інформаційних технологій на освіту (2005); програма «Foresight 2020» штату Канзас (США); національні програми перспективного аналізу освітньої політики Великої Британії, Нової Зеландії, Німеччини. У цих дослідженнях брали участь широкі кола

зацікавлених осіб – бізнес-лідери, представники громадськості, політики, педагоги, батьки учнів і студентів, самі студенти та інші особи [64; 65].

Показовими можна вважати результати Форсайту майбутнього впливу нанотехнологій на освітній процес, виконаного для технічних коледжів штату Техас (США). ВНЗ одержали інформацію: а) про моделі формування попиту на компетенції у сфері нанотехнологій, звідси – про високу ймовірність формування нових професійних класифікацій, спеціальностей, асоціацій і мереж; необхідність перебудови структури навчальних курсів і появи нових інститутів; б) про перспективи працевлаштування своїх випускників. За оцінками дослідників, сумарний потенціал нанотехнологій на світовому ринку праці до 2015 р. становитиме 7 млн зайнятих. Найбільші можливості для працевлаштування матиме сфера наноматеріалів. Нанотехнології можуть вплинути також на професії (вимоги до компетенцій) та зайнятість у сфері охорони здоров'я, охорони довкілля [66].

Низку важливих досліджень освітніх перспектив проведено у РФ. Агентство стратегічних ініціатив, Російське управлінське співтовариство, Російська венчурна компанія розробили Форсайти: дитячих освітніх сервісів, шкільної освіти, вищої освіти, додаткової освіти, компетенцій [67]. При Державному університеті «Вища школа економіки» створено Міжнародний науково-освітній Форсайт-центр, де досліджують напрями підготовки кадрів, актуальні для посткризової економіки. З 2010 р. Сибірський федеральний університет реалізує масштабне дослідження «Прогноз і сценарії розвитку вищої школи в Росії – інституту, який інтегрує науку, освіту та інновації – в горизонті до 2030 р. як основа державної політики в освіті, науково-технічній та інноваційній сфері» [68]. Це дослідження дало можливість виявити на найближчі 5–10 років основні тренди розвитку вищої освіти, зміни у місії та функціях вищої школи, у технологіях і форматах діяльності вищої школи; основні сценарні розвилки процесу реформування вищої професійної освіти; орієнтири (сценарії) державної освітньої політики РФ.

Початок проведенню Форсайт-досліджень в Україні було покладено «Державною програмою прогнозування науково-технологічного та інформаційно-технологічного розвитку на 2004–2006 рр.». Під час її реалізації проводилося Форсайт-дослідження, результатом якого став відбір 14 критичних енергозберігаючих технологічних проектів. Але

фінансування Програми було скорочено майже вдвічі, а її реалізацію у 2006 р. призупинено. Постановою Кабінету Міністрів України від 11.09.2007 р. № 1118 було затверджено «Державну програму прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008–2012 роки». У результаті Форсайт-досліджень визначені його пріоритетні напрями, а також уперше в Україні сформовано Перелік критичних технологій за кожним пріоритетним напрямом [69]. Проте з часом діапазон досліджень і розробок значно звужився, а замість Форсайту почали проводити маркетингові дослідження. Рішенням Кабінету Міністрів України № 704 від 22.06.2011 р. і цю програму було відмінено з причин реструктуризації уряду і жорстких заходів економії. Повноцінного технологічного Форсайту Україна так і не одержала, що не дає можливості спрогнозувати час та особливості переходу до більш високих технологічних укладів, розвиток окремих галузей і секторів економіки. Відповідно не мають бази для чіткого прогнозу ні ринок праці (структура попиту на працю і зайнятості), ні вища освіта як сфера підготовки фахівців.

Вища освіта в Україні взагалі має доволі проблемний прогнозний фон. Відомо, що ключовим трендом у розвинених країнах стає «когнітивізація» суспільства – насичення діяльності знаннями; масове включення людей у пізнавальну активність. У такому напрямі трансформуються виробнича і трудова діяльність людей; корпоративна культура, соціальна організація і соціальна взаємодія людей; повсякденне життя. Розробляються технічні засоби посилення індивідуального інтелекту людини, формуються інтелектуальні мережі та інтелектуальні виробництва, побудовані на широкій інформатизації суспільства та використанні знанневих ресурсів великих мас людей [70]. Важливими закономірностями розвитку системи освіти в західних країнах є підвищення ролі науки як фактора якості освіти та перевищення темпів зростання затрат на освіту над темпами економічного зростання. В українській же освіті протягом тривалого часу відбувалися зовсім інші, явно негативні процеси. Зменшення рівня державного фінансування вищої освіти, посилення комерціалізації та обмеження доступності вищої освіти для значної частини молоді, «відплив мозків» викладачів, науковців і студентів за кордон, поглиблення розриву з передовими системами освіти світу, відмова багатьох країн світу визнавати дипломи про вищу освіту низки українських університетів стали реаліями сьогодення. Посилюються внутрішні загрози розвитку ВНЗ в Україні:

застаріла матеріально-технічна база більшості ВНЗ країни, низький рівень оплати праці професорсько-викладацького складу ВНЗ, відірваність навчальних програм і навчального процесу від потреб практики, утрата освітою виховної функції, корупція і хабарництво.

Утім науково-прогностичне забезпечення розвитку вищої освіти конче потрібне і має дати університетам відповіді на питання щодо пріоритетних напрямів наукових досліджень і розробок на найближчі 15–20 років; домінуючих наукових теорій, на основі яких відбудеться формування нових парадигм; тих галузей науки, які будуть формувати техніко-технологічний склад освіти майбутнього; потужностей науково-технічного потенціалу вищої школи, який забезпечить перехід освіти на інноваційний шлях розвитку; оптимального співвідношення між фундаментальними дослідженнями, прикладними дослідженнями і розробками в галузі освіти; кластерів комплексних радикальних інновацій для забезпечення стійкого розвитку освіти на інноваційній основі; очікуваного ефекту від одержання і застосування результатів НДР і (або) науково-технічної діяльності [60]. Важливою є розробка сценаріїв розвитку системи освіти з урахуванням майбутніх тенденцій демографічного характеру.

До об'єктів прогнозування і сценарного моделювання необхідно обов'язково віднести: напрями розвитку університетської освіти – масова чи елітна; джерела фінансування вищої освіти – державне (бюджетне), приватне чи змішане фінансування; простір розвитку – національний, регіональний чи транснаціональний; попит на кваліфіковані кадри з боку окремих секторів економіки, роль і відповідальність роботодавців у сфері вищої освіти – як замовника «робочої сили» чи як суб'єкта, якого цікавить інтелектуальне майбутнє суспільства.

Довгострокове прогнозування соціально-економічних процесів у вищій освіті сприяє науково обґрунтованому розвитку університетів. Чим швидше керівництво держави та освітньої галузі зрозуміє необхідність прогнозування і передбачення майбутнього вищої школи, тим успішнішим буде рух країни до інноваційного суспільства знань, тим ефективнішою виявиться державна освітня політика.

Розділ 5

ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я І ВІДТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

5.1. Соціально-економічна роль здоров'я у відтворенні інтелектуального капіталу

Уявлення про здоров'я та його значущість вивчають науковці різного профілю: медики, філософи, юристи, психологи. Генетики, наприклад, приділяють увагу спадковим чинникам здоров'я, які роблять його природним (даровим) благом, що дістається без зусиль людини. Економісти розглядають здоров'я як соціально-економічне благо. Економічним воно є тому, що, на відміну від дарових благ, потребує трудових витрат. Вони пов'язані, по-перше, з профілактикою захворювань і правильним способом життя людини; по-друге, з прямими витратами на лікування й альтернативними витратами через втрату людиною непрацездатності (їх несуть і вона сама, і держава). Тому попит на медичні послуги є похідним від потреби у здоров'ї та пов'язаний зі здатністю їх оплатити (рис. 5.1).

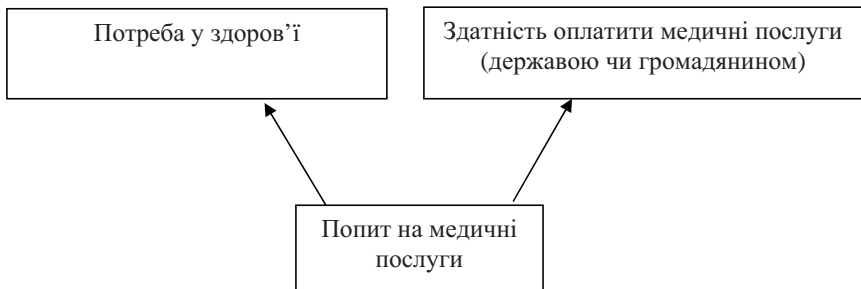


Рис. 5.1. Здоров'я як економічне благо

Соціальним благом здоров'я є тому, що воно не відчужується від людини, яка є соціальною істотою, бо існує в суспільстві та взаємодіє з іншими людьми. Інтенсивність спілкування, формування соціальних мереж впливають на спосіб життя (яскравий приклад – залежність споживання алкоголю та тютюну підлітками від поведінки найближчого оточення). Важливою умовою поліпшення громадського здоров'я є соціальна складова – доступність для всіх громадян якісного медичного обслуговування незалежно від платоспроможності. Соціальний ефект мають вакцинація та флюорографія населення як перешкода поширенню інфекційних захворювань у суспільстві. У вересні 2012 р. держави – члени Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) європейського регіону прийняли нову програму «Здоров'я-2020». Програма визнає громадське здоров'я як головний соціальний ресурс суспільства. У лютому 2013 р. Європейська комісія прийняла додатковий документ, спрямований на важливість інвестування в охорону здоров'я заради гармонійного, сталого економічного зростання. Підкреслено, що покращення медичного статусу людини, надання їй можливості повернутися до активного способу життя на тривалий час підштовхує економічне зростання. Фактично інвестування у здоров'я і добробут, а також економічне процвітання розглядаються взаємно посилюючими засобами.

Соціально-економічне благо здоров'я є не тільки кінцевим, але й проміжним, інвестиційним благом. Як кінцеве благо міцне здоров'я забезпечує добробут і безпеку людини, надає їй свободу, активність та самоствердження, пізнання навколишнього світу, що саме й відрізняє людину від інших живих організмів. Відсутність необхідної фізичної форми, навпаки, усе це унеможлиблює. Індивід зазвичай ставить своє здоров'я на верхній щабель в ієрархії цінностей: воно є абсолютним і завжди найважливішим благом, без якого неможливі отримання інших благ і відчуття щастя. Якщо здоров'я погіршується, то це моментально позначається на якості та очікуваній тривалості життя людей. Останній параметр є складовою індексу розвитку людського потенціалу взагалі. Його щорічно досліджує ООН з метою ранжування країн світу. У 2012 р. він коливався від 0,955 у Норвегії до 0,740 в Україні та 0,304 у Нігері [1]. Крім того, важливим є показник тривалості саме здорового життя. Навіть у країнах ЄС він складає у середньому лише 62,2 для жінок та 61 для чоловіків, тобто обмеження якості життя і продуктивності дорівнює десь 20 років. Майже чверть (23,5%) працівників, зай-

нятих у різних галузях економіки, страждають на хронічні захворювання і щоденні обмеження активності [2, с. 27]. В Україні низька тривалість життя пояснюється хворобами і переважанням смертності над народжуваністю. У 2013 р. загальний приріст населення в Україні дорівнював 40 057 осіб [3].

Як проміжне, інвестиційне благо міцне здоров'я створює передумови для якісного і стабільного відтворення інтелектуального капіталу та активної економічної самореалізації індивіда. За такої постановки питання людина розглядається не як пасивний споживач, що задовольняє власні потреби в підтриманні здоров'я та життя на належному рівні поряд з іншими товарами та послугами, а також як активний учасник творчої діяльності та створення матеріальних і нематеріальних благ в умовах обмежених ресурсів. За оцінками американських дослідників, скорочення смертності від серцевих і онкозахворювань на 10% породжує економічний ефект у сумі відповідно понад 3 і 4 трлн дол. [4]. Невиходи працівників на роботу у європейських країнах складають, за оцінками, від 3 до 6% робочого часу, передчасне покидання ринку праці з причин поганого здоров'я або смертність – майже 10% людей [3, с. 27]. Депресії, захворювання опорно-рухового апарату, нездоровий спосіб життя (наприклад ожиріння і фізична пасивність) є додатковими чинниками, що обумовлюють скорочення продуктивності праці працівників. Вони потребують медичної допомоги. Наполегливе поліпшення здоров'я громадян США в XX ст. майже вдвічі збільшило економічне зростання [4].

І навпаки, нездорове населення збільшує суспільні витрати на медицину, їх альтернативне використання в інших сферах (зокрема, освіті, яка є основою нової економіки або економіки знань) скорочується. Страждає також бізнес: хвороби зменшують не тільки прибутки підприємств, але й продуктивність праці та якість інтелектуального потенціалу. Доступність і добра якість охорони медичних послуг – важливий чинник залучення у країну висококласних спеціалістів, науковців, підприємців, а також перешкода відтоку мозків.

Кінцева та проміжна роль здоров'я взаємопов'язані, бо інвестиційна функція людського та інтелектуального капіталу неможлива без належного фізичного та соціального стану індивіда. У них зацікавлені і суспільство, і держава, і фірми задля зростання соціально-економічної ефективності на макрорівні. Ще німецькі сучасники фізіократів і класика політекономії А. Сміта – камералісти – вважали громадське

здоров'я та позитивний демографічний стан першоджерелом багатства країни. У наш час громадське здоров'я наближується до макроекономічної категорії поряд із національним багатством, національним доходом, якістю життя, освітнім рівнем населення. Цей процес прискорює бурхливий розвиток нематеріальної економіки, перетворення її у чинник конкурентоспроможності держав. Нова економіка вимагає переосмислення підходів до рівності, у тому числі охорони здоров'я. Дж. Стігліц навіть закликає не копіювати американську модель розподілу доходів, а звернути увагу на досвід скандинавських країн [5]. Демократизація медичного обслуговування, його загальна гарантована доступність розглядається сучасними економістами як економічний і соціальний імператив постіндустріальної економіки.

Проте постіндустріальна цивілізація вирізняється ризиками захворюваності внаслідок напруженої інтелектуальної діяльності, гіподинамії, комп'ютерної залежності та надмірного споживання матеріальних благ. За результатами дослідження ВООЗ, провідними поведінковими і фізіологічними факторами ризику, що мають відношення до смертності, у глобальному масштабі є: підвищений кров'яний тиск (13% у структурі смертності), далі йдуть вживання тютюну (9%), підвищений рівень цукру крові (6%), відсутність фізичної активності (6%) і надмірна вага або ожиріння (5%) [6]. Свою лепту в захворюваність вносять інформаційні технології: вони змінюють характер виробництва, програмують свідомість і спосіб життя людей, яке стає все динамічнішим. Сприймання та обробка великого потоку інформації, неформальне зняття обмежень робочого дня, постійна новизна, розмивання звичної ієрархічної системи управління, прийняття багатьох рішень у режимі on-line психічно перевантажують людей. Відрив інформаційних та фінансових послуг від реального сектору економіки відтворює віртуальний і фіктивний капітал, провокує кризи, зменшення податкових надходжень до держбюджету, що ускладнює фінансування охорони здоров'я.

Негативно впливає на громадське здоров'я бідність, нестабільність економічного і політичного розвитку. За даними ВООЗ, більше двох третин смертей від раку реєструються у країнах з низьким і середнім рівнем доходів, зокрема Україні [6]. В умовах внутрішньої невизначеності страждають ті індивіди, які нездатні адаптуватися до радикальних змін і йдуть в суїцид, або захворюють психічно. «Постреволюційний» стан України у 2014 р. свідчить про вибух серцево-судинних

хвороб та інформаційних неврозів унаслідок великого потоку негативної інформації. І загалом, створення кланово-олігархічної системи, що тривало багато років, надзвичайно сильне розшарування людей за рівнем життя, нескінченний перерозподіл власності, тривалі безробіття і злидні підривають громадське здоров'я та вкорочують життя (див. табл. 5.1).

Таблиця 5.1

**Захворюваність населення в Україні
(кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тис.) [3]**

Рік	Новоутворення	Хвороби системи кровообігу	Хвороби шкіри та підшкірної клітковини	Хвороби кістково-м'язової системи і сполучної тканини	Хвороби сечостатевої системи	Уроджені аномалії (вади розвитку), деформації та хромосомні порушення
1990	310	1149	1799	1374	1224	41
1992	333	1412	1999	1529	1459	52
1994	328	1401	2135	1439	1489	49
1996	335	1412	2090	1431	1623	50
1998	372	1690	2122	1600	1881	59
2000	382	2338	1996	1571	1939	62
2002	382	2370	1950	1598	2039	57
2004	406	2498	1917	1609	2153	55
2006	414	2431	1906	1597	2172	53
2008	406	2478	1911	1567	2136	51
2010	418	2390	1921	1532	2138	52
2012	433	2318	1852	1445	2047	54

Наведена таблиця свідчить про послідовне зростання хвороб з 1990 р. по 2012 р.: шкіри та підшкірної клітковини – на 2,9%; кістково-м'язової і сполучної тканини – на 5,17%; онкологічних – на 39,7%; сечостатевої системи – на 67,2%; системи кровообігу – у 2 рази. Вік людей із серцево-судинними хворобами значно знижується та охоплює молодих. Унаслідок цього виникає небезпека для нормального відтворення інтелектуальних людських ресурсів.

Молодим людям, які найбільше здатні освоювати інновації і є основними носіями інтелектуального капіталу, загрожує ВІЛ/СНІД.

Епідемія цієї хвороби в Україні досі зберігає найвищі темпи у Європі. Кількість ВІЛ-інфікованих сягала на кінець 2012 р.: за даними МОЗ – понад 220 тис., за даними ООН – 375 тис. громадян України. Щороку смертність зростає. Часто СНІД виникає разом із туберкульозом, більшість таких хворих помирає дуже швидко. За роки незалежності сухоти забрали життя майже 200 тис. громадян. Низка хвороб пов'язана із споживанням алкоголю. Відповідно до цього явища у 2014 р. Україна посідає, за даними ВООЗ, шосте місце у світі – на кожного українця припадає 13,9 л спирту в рік (у Білорусі – 17,5, Молдові – 16,8 л, Литві – 15,4 л, Росії – 15,1 л, Румунії – 14,4 л). Правда, ми стали тверезіше – у 2011 р. були п'ятими у світі (15,6 л споживання алкоголю на душу населення). Проте до мусульманського Пакистану нам далеко – там показник складає 100 г на особу [7].

Отже, хвороби та нездоровий спосіб життя знижують можливості відтворення інтелектуального капіталу. Усуненням патології людського організму займається саме якісна медицина. У сучасних умовах вона підтримує не тільки фізичну, але й інтелектуальну працездатність робітників, їх витривалість до розумової, дослідницької праці. Тим самим медицина опосередковано виступає запорукою прогресивної структурної перебудови національної економіки на користь третинного сектору, рушійним механізмом якого є знання людей та їх висока кваліфікація. Ці екстерналії разом із позитивним побічним ефектом від лікування інфекційних захворювань обумовлюють високу роль держави в охороні здоров'я. Приватний ринок медичних послуг не відтворює екстерналії, а, навпаки, породжує нерівність доступу до них різних громадян. У свою чергу, держава теж має недосконалості, які полягають у надмірному та контрпродуктивному адмініструванні. Ієрархія і бюрократія часто гальмують втілення важливих рішень у життя. Іноді зайвий державний патерналізм породжує утриманство. Навіть ідеальна держава не завжди в змозі виявити й оптимально задовольнити зростаючі потреби людей у покращенні здоров'я або передбачити всі наслідки рішень, що приймаються. Їй мають допомагати некомерційні неурядові медичні організації. Їх підтримка, а також надання пріоритету на законодавчій підставі приватній або ж суспільній медицині є питанням політичного вибору.

Ринок приватних медичних послуг і безпосередні платежі від пацієнтів до лікаря переважають у багатьох країнах, що розвиваються. Державний сектор охорони здоров'я тут незначний. У США, Швейцарії

рії, Філіппінах, Південній Кореї та Австралії поширена система приватного медичного страхування. До цієї групи наближуються також Азербайджан і Грузія. Однак, оскільки приватна медицина має низку ризиків для відтворення людського капіталу відповідно до сучасних вимог, її привабливість спадає. Не дивно, що американський президент Б. Обама в умовах жорсткого спротиву з боку приватних страхових структур та опозиції почав свої економічні реформи саме з охорони здоров'я. Усупереч ліберальним традиціям, основи яких були закладені ще в колоніальний період, у США зараз створюється модель охорони здоров'я, яка покликана охопити медичним страхуванням (приватним і державним) 95% громадян [8, с. 91].

Якщо пріоритет віддається громадській охороні здоров'я, характер руху грошей від пацієнтів до лікарів змінюється. Джерелом її фінансування стають або податкові надходження громадян і підприємств до держбюджету, або страхові платежі робітників і роботодавців до національних фондів соціального (обов'язкового) медичного страхування з територіальними підрозділами. Отже, повна сума суспільних ресурсів, потрібних для ринку державних медичних послуг, складається з бюджетних коштів та ресурсів страхового фонду. Перше джерело переважає у системі охорони здоров'я Беверіджа (назва – на честь англійського економіста – реформатора системи соціального забезпечення У. Беверіджа). Вона функціонує у Великій Британії, Данії, Ірландії та скандинавських країнах, частково в Італії, Португалії. Ресурси страхового фонду переважають у системі охорони здоров'я Бісмарка (назва на честь німецького канцлера Отто Фон Бісмарка, який наприкінці ХІХ ст. перетворив розрізнені медичні фонди в єдину й розгалужену систему медичного страхування). Вона діє у Німеччині, Австрії, Бельгії, Нідерландах, Франції, Люксембурзі, деяких країнах Латинської Америки. Обов'язкове медичне страхування характерне також для Канади і стало буденною справою для нових країн ЄС та Росії. При цьому обидві системи спираються на особливу роль держави у перерозподілі ресурсів задля соціальної справедливості й солідарності населення, коли реалізується принцип «здоровий платить за хворого, багатий – за бідного, молодий – за людину похилого віку».

Офіційно бюджетне фінансування існує і в Україні. Водночас застосовуються кошти благодійних фондів, гуманітарна допомога, добровільні пожертви громадян на користь медицини. Проте офіційне фінансування співіснує з тіншовими, неформальними платними послу-

гами, в обхід податкових закладів. Воно порушує ст. 49 Конституції України і не забезпечує рівний доступ до охорони здоров'я різних верств населення. Різні форми неофіційної оплати медичного персоналу існують також у Греції, Польщі, Угорщині, країнах СНД. Тому стратегічний напрям соціалізації охорони здоров'я є найбільш виграним. Він означає зростання видатків на підтримку здоров'я робітників, їх високої трудової та інтелектуальної віддачі (скорочення тіншового сектору, підвищення ефективності та поширення державного сектору охорони здоров'я), що приносить прямі переваги багатьом кампаніям, зокрема у нематеріальній економіці. Дякуючи суспільній охороні здоров'я, прямі витрати підприємців на лікарняні листи та витрати втрачених можливостей від захворювань знижуються, що підвищує конкурентоспроможність виробництва і національної економіки загалом.

5.2. Головні тренди розвитку охорони здоров'я в постіндустріальній та українській економіці

Глобалізація економічного розвитку не залишає національним економікам шансу на ізолюваність і ігнорування світових закономірностей розвитку. Перш за все у постіндустріальному світі з новою економікою діє тривалий тренд випереджального росту середніх витрат медичного обслуговування порівняно з їх зростанням в інших сферах економічної діяльності. За даними ОЕСР, загальні витрати на медицину на душу населення зросли у 1981–2011 рр. (у дол. за ПКС) у Німеччині, Канаді, Нідерландах, Великій Британії, США, Ірландії, Іспанії, Норвегії, Португалії відповідно у 4,7; 5,1; 6,4; 6,4; 6,7; 6,8; 7,6; 8,0; 8,1 разу. У середньому в країнах ОЕСР цей показник у 2011 р. складав 3322 дол. [9]. За прогнозами аналітиків Європейської комісії, частка витрат на охорону здоров'я у ВВП у 27 країнах – членах ЄС ще збільшиться – з 7,3% у 2010 р. до 8,4% у 2045 р., тобто на 15% [10].

Ця тенденція має такі об'єктивні чинники: подальша демократизація суспільства, увага до прав людини, а також зростання її ролі у створенні нематеріальної складової ВВП, технологічний прогрес і запровадження дорогих медичних технологій; зростання витрат на розробку нових ліків; зростання людських очікувань на більшу якість

і кількість медичних послуг, старіння населення. У середньому в країнах – членах ЄС кількість громадян у віці 65 років і старше зростає з 1960 р. до 2010 р. з 386,9 млн до 499,9 млн. У 1990 р. частка людей похилого віку складала 16%, а у 2010 р – 13,4% від загалу. Загальний коефіцієнт народжуваності на 1 000 населення дорівнював у 1960 р. – 19,0, у 2010 р. – 10,9 [11]. Зі старінням населення пов'язане поширення хронічних захворювань. За даними ВООЗ, очікується, що щорічно число смертей від серцево-судинних захворювань збільшиться у світі з 17 млн в 2008 р. до 25 млн осіб у 2030 р., а число смертей від раку – з 7,6 млн до 13 млн осіб відповідно. Унаслідок таких тенденцій загальна смертність від неінфекційних захворювань, за прогнозами, досягне до 2030 р. 55 млн чоловік [6]. До побічних чинників неухильного зростання середніх витрат на медичні послуги відносять агресивний маркетинг фармацевтичних компаній; асиметрію інформації для пацієнтів, які не мають медичної освіти, і можливість призначення додаткових, зайвих процедур. Усі ці явища спричиняють тривалі дискусії у науковому середовищі про координацію макроекономічної політики і спонукають розвинені країни вже багато років до стратегії стримування непродуктивних витрат на охорону здоров'я.

Ця політика вже дає свій результат, про що свідчать дані наступного графіка (рис. 5.2) [12].

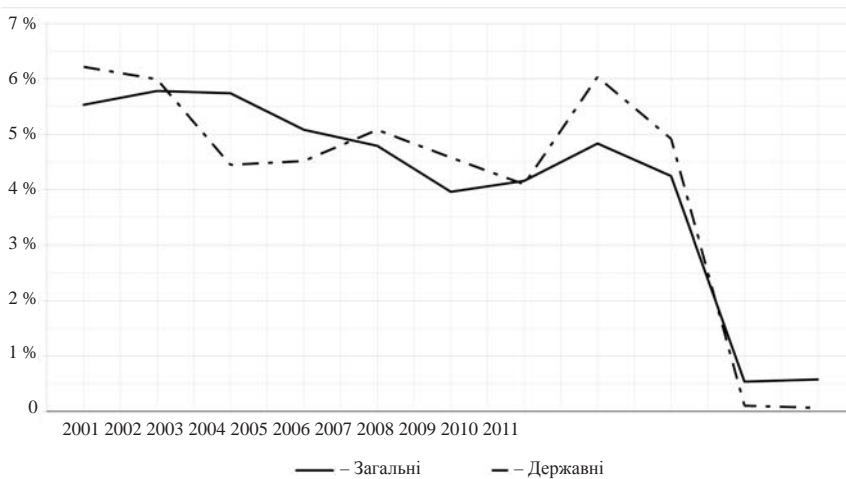


Рис. 5.2. Середньорічні темпи зростання державних та загальних витрат на охорону здоров'я у країнах ОЕСР, 2000–2011 рр.

Так, ми бачимо, що починаючи з 2003 р. по 2008 р. простежується загальний тренд на уповільнення середньорічних темпів зростання загальних витрат на охорону здоров'я в країнах ОЕСР – з 5,7 % до 4,2 %. У 2010–2011 рр. вони «обвалюються» до 0,5–0,6 %, при цьому темпи зростання державних витрат прямують до нуля, бо фінансово-економічна криза додала навантаження на бюджетні ресурси. Деякі країни – члени ЄС у кризові 2009–2011 рр. узагалі скоротили свої держбюджети, а темпи зростання видатків на охорону здоров'я на душу населення були негативні в Ірландії (–7,9 %), Ісландії (–7,1 %), Греції (–6,7 %), Литві (–5,0 %), Чехії (–4,4 %), Словенії (–2,0 %) і навіть Великій Британії (–0,5 %) [11]. Проте, незважаючи на кризу, Європейська комісія продовжує розглядати стримування непродуктивних витрат на охорону здоров'я як стратегічне завдання з метою зміцнення стабільності і сталого розвитку національних систем охорони здоров'я [2, с. 27].

Для України ризику збільшення непродуктивних витрат на охорону здоров'я є викликом, тому що наші суспільні ресурси охорони здоров'я вкрай обмежені. ВООЗ рекомендує урядам спрямовувати на галузь 6–8 % ВВП для нормального відтворення життєдіяльності людей (критична межа – 3 %). В Україні цей показник останні роки варіювався на рівні 3,5–3,8 %. Для порівняння, за даними ОЕСР 2012 р.: у США – 17,6; Канаді – 11,2; країнах Західної Європи – від 9,5 до 12, нових країнах ЄС (постсоціалістичних) – від 6,3 до 9%, у країнах ОЕСР загалом – 9,3% [13]. Щодо абсолютного фінансування охорони здоров'я та соціальної допомоги – в Україні воно послідовно зростає (у 2012 р., за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, на 24,9 % порівняно з 2011 р.) [14]. Однак це зростання відстає від потреб охорони здоров'я, розтринькується тіньовими схемами та припадає на галузь, яка є вельми затратною: існує перекид у співвідношенні між первинним (дільничних терапевтів, педіатрів, сімейних лікарів), вторинним (стаціонари) і високо спеціалізованим сегментом медицини на користь стаціонарів. Крім того, рівень необґрунтованої госпіталізації населення сягає надзвичайної величини – майже 70 % від загальної госпіталізації.

У недавньому минулому подібна картина характеризувала охорону здоров'я провідних країн. Структурно-технологічна перебудова галузі – це ще одна загальносвітова тенденція. Більш того, у документі, прийнятому Європейською комісією 20.02.2013 р., пропонуються не тільки подальше зниження витрат і зростання економічної ефектив-

ності надання медичних послуг, але й зменшення лікарняно-центричної медицини; підвищення якості первинної допомоги; підтримання високої кваліфікації медичного персоналу, статистичний моніторинг результатів реформ [2, с. 27]. Сегмент лікувальних закладів є найбільш витратним через експлуатацію обладнання високої вартості та найвищу асиметрію інформації про якість послуг вузькопрофільних спеціалістів, яка штучно підсилює витрати. Розвинена первинна медицина, навпаки, сприяє профілактиці захворювань, скорочує витрати і лікує не окремі органи, а людину загалом. Тому в провідних країнах світу, особливо європейських, здійснюється політика скорочення лікарень та впровадження інтенсивних медичних технологій, підтримки лікарів загальної практики. Там вони є водночас і медичними, і економічними суб'єктами, мають певні права власності, самостійно приймають економічні рішення щодо розподілу фонду грошових коштів, які отримують від місцевих органів влади. Вони розраховуються за спеціалізовані медичні послуги, тому змушені діяти раціонально, зіставляючи витрати і результати. Для лікарів загальної практики характерний конкурентний розвиток, тому що пацієнти мають право їх вибору. Наприклад, у Швеції існує такий вибір у разі звернення до лікаря первинної ланки в межах регіону.

Певне скорочення лікарняного сегмента в структурі охорони здоров'я України спостерігалось всі роки незалежності. Про це свідчить табл. 5.2.

Таблиця 5.2

Заклади охорони здоров'я в Україні [3]

Рік	Показники			
	Кількість лікарняних закладів, тис.	Кількість лікарняних ліжок на 10 000 населення	Кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, тис.	Кількість відвідувань амбулаторно-поліклінічних закладів за зміну на 10 000 населення
1990	3,9	135,5	6,9	173,1
1992	3,9	132,6	7,1	180,5
1994	3,9	129,3	7,2	186,4
1996	3,7	114,6	7,1	189,7
1998	3,3	97,0	7,2	193,7
2000	3,3	95,0	7,4	198,4
2002	3,1	97,3	7,4	205,0

Закінчення табл. 5.2

Рік	Показники			
	Кількість лікарняних закладів, тис.	Кількість лікарняних ліжок на 10 000 населення	Кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, тис.	Кількість відвідувань амбулаторно-поліклінічних закладів за зміну на 10 000 населення
2004	2,9	95,7	7,7	209,6
2006	2,9	95,6	7,9	214,8
2008	2,9	95,1	8,8	214,8
2010	2,8	94,0	9,0	217,7
2011	2,5	90,6	8,2	219,8
2012	2,4	89,1	8,3	–

Наведені дані свідчать, що кількість лікарняних закладів скоротилася з 1990 по 2012 р. на 38,5% у той час, коли кількість амбулаторно-поліклінічних закладів збільшилася майже на 20,3%. Кількість лікарняних ліжок на 10 000 населення скоротилася з 1990 по 2011 р. на 33,1%, а кількість відвідувань амбулаторно-поліклінічних закладів на 10 000 населення збільшилася майже на 27%. Тобто певна структурна перебудова відбувається досить тривалий час. Але вона є скоріше наслідком трансформаційної кризи і не супроводжується збільшенням обсягів й ефективності первинної медицини. В останні роки намір про структурну перебудову апробували у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві. Водночас передбачалось упровадження стандартів якості надання медичних послуг та системи стимулів для медичних працівників, створення зв'язку між фінансовими потоками й якістю наданих послуг (у світі загалом ця формула називається «гроші йдуть за пацієнтом»). Проте перетворення здійснювались дуже суперечливо. Головні недоліки – копіювання європейської практики без урахувань вітчизняних особливостей (велика відстань між місцем розташування сімейних лікарів, з одного боку, та лікарнями й лабораторіями клінічних аналізів, з другого боку; невинуватне закриття лікарень у дуже віддалених районах, погані дороги для «швидкої допомоги» або їх відсутність, тіньова економіка); мінімальний вплив на хід реформ медиків і пацієнтів, максимальний – бюрократії. Катастрофічно не вистачає сучасних менеджерів та сімейних лікарів, вони лікують лише частину городян. Середній вік співробітників центрів первинної

медико-санітарної допомоги – понад 45 років, третина з них – пенсіонери. Дійсну реструктуризацію охорони здоров'я гальмують недосконалість законодавства, незацікавленість у її ефективності учасників тіньової економіки, гальмування перетворень у витратній відомчій медицині, яка посідає значне місце в охороні здоров'я, недостатнє фінансування галузі.

Наступним трендом постіндустріального світу є децентралізація фінансування охорони здоров'я. Коли держава об'єднує процеси привласнення, володіння, розпоряджання й використання медичних ресурсів, вона виступає як монополіст і демобілізує регіони та лікарні, нівелює стимули до інновацій, передбачає громіздку інфраструктуру та мережу контролюючих організацій, працівники яких в умовах недосконалого законодавства і слабого суспільного контролю схильні до зловживань. Держава-монополіст із запізненням отримує інформацію з лікувальних закладів про стан медицини, і вона часто буває неповною. Тому формується неефективна політика в охороні здоров'я. Децентралізація в багатьох країнах передбачає, що регіональні органи отримують грошові фонди з центральних бюджетів з урахуванням подушного нормативу, а потім самостійно розпоряджаються ними. Іноді вони отримують додаткові ресурси за рахунок регіонального оподаткування та платних медичних послуг. У Канаді на макрорівні приймається тільки загальна стратегія розвитку, а кожна провінція проводить самостійну політику, виходячи з регіональної структури захворюваності. У Польщі регіональна влада, між іншим, є відповідальною за залучення інвестицій та за борги лікувальним закладам.

Делегування питань фінансування охорони здоров'я локальній ланці за інших рівних умов наближує бюджетні кошти до хворих, сприяє чуйнішій реакції на їх потреби. Витрати на охорону здоров'я та освіту зазвичай є домінуючими у місцевих бюджетах, тому взаємозв'язок між сумою місцевих податків і тією частиною, яка спрямовується на медичні потреби, є більш очевидною та прозорою. Цим місцеве оподаткування наближається до адресних платежів на медичне страхування. Децентралізація фінансування охорони здоров'я є також умовою формування контрактних відносин між територіальними органами та медичними закладами, сприяє розвитку державно-приватного партнерства у галузі, стимулює інновації менеджменту в охороні здоров'я.

Децентралізація спостерігається і в Україні, проте досі існували такі вади: нерівномірний розподіл доходів держбюджету в розрізі

регіонів на національні програми охорони здоров'я; недофінансування місцевими бюджетами лікувальних закладів; регіональна диференціація розміру оплати праці медичного персоналу; невідповідність скорочення медичних кадрів демографічній ситуації у регіоні. Місцеві бюджети в значній мірі залежали від міжбюджетних трансфертів (безоплатної і незворотної передачі коштів з одного бюджету до іншого). Обсяг видатків на охорону здоров'я територіальних бюджетів визначався на основі формули, яка затверджується Кабінетом Міністрів України. Вона зорієнтована на кількість мешканців регіону і не враховувала статевовікову структуру населення та особливості стану його здоров'я. Регіональна політика у галузі охорони здоров'я потребує кардинальних змін. Її слабкість є наслідком надто централізованої патерналістської системи охорони здоров'я М. Семашка у СРСР і централізації тіньових фінансових потоків останніми роками.

Децентралізація сприяє розвитку контрактних відносин в охороні здоров'я. Це – ще один сталий тренд сучасного світу. Як свідчить досвід розвинених країн, договірна економіка демонструє розвинену стадію ринкової системи, яка виросла з вільного ринку завдяки реакції на стрімке зростання його ризиків та невизначеності. Тому контрактні відносини медичних закладів (продавців медичних послуг) з їх покупцями, замовниками (територіальними органами влади) є органічною складовою сучасного ринку. Якщо продавець конкуруватиме з іншими продавцями медичних послуг за отримання контракту, він зменшить зайві витрати на їх надання. Тобто разом із метою результативності лікування узагальнюючим показником господарювання стають економічна ефективність і конкурентоспроможність лікувального закладу. Роль цих показників дедалі зростає внаслідок глобалізації світової економіки та євроінтеграції.

Наступний тренд у світовій медицині – це зростання інновацій у медицину. На старті вони дійсно потребують значних інвестицій на медичне обслуговування, проте у тривалому періоді сприяють зниженню середніх витрат. Його основою є інтеграційний ресурс – використання спільного потенціалу різних медичних суб'єктів нових технологій шляхом кооперації, уникаючи дублювання й об'єднуючи досвід. Це дає позитивний ефект масштабу від економії ресурсів. Випереджаючими темпами зростає Е-медицина.

Збільшення державних витрат на медицину приводить до її соціалізації, зокрема, за рахунок фінансування зменшення нерівності до-

ступу до лікування. Науковці дослідили, що менш освічені громадяни ЄС та ще й з меншим рівнем особистих доходів умирають раніше. За даними європейських авторів, показники рівня інвалідності та обмеження у повсякденній діяльності вдвічі вищі у квінтілі найменш забезпечених громадян (етнічних меншин та мігрантів), ніж у квінтілі найзаможніших [4, с. 28], через неякісну їжу, незадовільні умови праці і мешкання, високий рівень ризикової поведінки щодо здоров'я. Фінансово-економічні кризи посилюють цю нерівність, яка відображає втрату не тільки людського потенціалу, але й економічного потенціалу країн ЄС у обсязі, за різними оцінками, від 1,5% до 9,5% від ВВП [2, с. 28]. Виникають питання щодо європейської політики співплатежів за медичні послуги, яка проводиться заради стримування непродуктивних витрат на охорону здоров'я: чи не скорочують ці співплатежі доступ до медицини незаможних і літніх людей та чи не поглиблюють їхні економічні негаразди. З другого боку, дані про результати соціальної підтримки незаможних верств населення підкреслюють, що охорона здоров'я, у свою чергу, відіграє велику роль у скороченні частки груп ризику з причини бідності. Соціалізація охорони здоров'я у країнах ЄС йде у ногу з покращенням ринку праці медичних працівників. За період 2000–2010 рр. у секторах охорони здоров'я і соціальної допомоги було створено 3,2 млн нових посад, а за прогнозом до 2020 р. очікується збільшення ще на 1,4 млн, або з 0,8 до 10% від загальної кількості трудових ресурсів на макрорівні [15, с. 28]. Цей вектор підсилює старіння медичного персоналу. Проте існують деякі суперечності – збільшення нових вакансій в охороні здоров'я ускладнює проведення політики стримування витрат на неї.

Ще один тренд пов'язаний із гармонійним зв'язком охорони здоров'я з іншими чинниками, які впливають на здоров'я громадян. На європейському просторі поширюється міжсекторальне управління поліпшенням здоров'я громадян. Воно охоплює охорону довкілля, контроль за відходами виробництва і землекористування, захист прав споживачів, стан житлового господарства, транспорту і доріг, умови праці, готовність урядів до пандемій та надзвичайних ситуацій, спосіб життя людей. Держави використовують багатий арсенал засобів заради громадського здоров'я, а саме – інформаційну, профілактичну і податкову політику, маркування і брендинг, нові стандарти щодо продовольства, фінансові стимули для споживачів, пацієнтів і провайдерів. Такий підхід забезпечує кращі результати для незахищених верств

населення за рахунок корекції їхньої поведінки щодо власного здоров'я, гарантування їм необхідного рівня доходів, умов життя і праці. Якість медичної допомоги, запобігання хронічним захворюванням і скорочення нерівності доступу до охорони здоров'я – ці три чинники разом гарантуватимуть процвітання і соціальне інтегрування суспільства європейських країн.

Усе зазначене вище, безумовно, слід взяти на озброєння фахівцям української охорони здоров'я з урахуванням національних особливостей розвитку країни.

5.3. Необхідність та суперечності страхової медицини: можливості для України

Світова практика характеризується значним розмаїттям форм і напрямів потоків грошових коштів від пацієнта до лікаря, ступеня участі в їх розподілі держави та суспільних інститутів, тобто варіантів фінансування охорони здоров'я. Відмінною рисою розвитку охорони здоров'я в Україні є відсутність системи соціального обов'язкового медичного страхування (ОМС). Вона досить ефективна у Німеччині, Австрії, Бельгії, Нідерландах, Франції, Люксембурзі, Канаді (рівень фінансування охорони здоров'я досягає тут 10–13% ВВП), розвивається також у нових країнах ЄС, деяких країнах Латинської Америки та Росії. Оскільки в Україні рівень державного фінансування охорони здоров'я коливається на рівні 3,3–3,6% ВВП, напрошується перший висновок: необхідне страхування, яке масштабно використовує адресні податки та додаткові платежі на галузь. За роки незалежності законопроекти щодо впровадження ОМС вносилися у Верховну Раду України вісім разів. Два останні – це такі: «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» від 21.03.2013 р. № 2597, «Про загальнообов'язкове державне медичне страхування» від 05.04.2013 р. № 2597-1 (другий законопроект було запропоновано для обговорення на офіційному сайті МОЗ у 2013 р.).

Проте глибший і реалістичний аналіз ринку державних медичних послуг в Україні, шляхів його вдосконалення дозволяє побачити не тільки вигоди, позитивні ефекти, але й певні альтернативні витрати можливого нововведення. Спочатку про вигоди. Соціальне ОМС вза-

галі виконує функцію перерозподілу суспільних ресурсів. Відрахування на медичне страхування на законодавчій основі включаються до сукупного Національного фонду страхування з територіальними підрозділами, а потім розподіляються відповідно до медичних потреб. Німецька система відрізняється наявністю не одного, а різних медичних фондів державного обов'язкового страхування. Повна сума суспільних ресурсів, потрібних для надання державних медичних послуг, складається з бюджетних коштів та ресурсів страхового фонду.

Тобто переваги ОМС полягають у зниженні соціальних ризиків, посиленні захищеності громадян, виключаються випадки відмови їм у медичній допомозі. Відбувається перерозподіл коштів різних страховальників на користь захворілих, часто неплатоспроможних людей. Існує, наприклад, суперечність між тим періодом життя, коли люди здатні оплатити медичні послуги (середина життя), і віком, коли їм конче потрібне лікування (на початку та наприкінці життя). Тобто виконується принцип солідарності: багатий сплачує за бідного, здоровий – за хворого, молодий – за похилого.

Крім того, страхові фонди контролюють стандарти якості діагностики та лікування, що послаблює інформаційну асиметрію, властиву ринку медичних послуг, і стимулюють ефективну працю медичних робітників. Зарубіжний досвід свідчить, що самі споживачі також можуть підключатися до оцінки якості лікування за допомогою вибору лікарів. Водночас скорочуються фінансові ризики непередбачених витрат на лікування для індивідуумів і втрати частини валового доходу за період хвороби робітників роботодавцями.

Це дуже важливо для України, де чверть населення знаходяться за межею бідності, а децильний коефіцієнт, за непрямыми розрахунками, становить майже 30:1. Без страхування, а також в умовах поширення тіньових платежів медичним працівникам нерівність громадян щодо розподілу доходів трансформується в дедалі більшу нерівність в оплаті лікування. Фінансування медичних послуг у цьому випадку навіть не пропорційне, а регресивне, на шкоду незаможним громадянам, тому що зі зростанням доходів громадян частка в них витрат в охорону здоров'я зменшується. Більше того, нерівність у оплаті медичних послуг різними верствами населення доповнюється нерівністю в їх отриманні, кінцевому споживанні, бо незаможні верстви населення (насамперед діти, літні люди, психічно хворі) потребують більше лікувально-діагностичних послуг у порівнянні зі звичайними товарами.

Вони не в змозі об'єктивно оцінити свої потреби в лікуванні й вимагати їх задоволення від фахівців.

У питанні соціальної захищеності майбутніх пацієнтів ОМС значно переважає не тільки над приватним ринком, але й над добровільним медичним страхуванням (ДМС), з яким пов'язані процеси несприятливого для застрахованих відбору ризиків, через які від страхування відсікаються бідні й літні люди. Комерційні компанії намагаються різними шляхами уникнути страховки такого контингенту. Залучаючи людей із невисокою ймовірністю захворювання, страховики «знімають вершки». Несприятливу селекцію клієнтів краще за все згладжує ОМС: страхування відбувається на законодавчій основі. Держава, яка відображає національні інтереси, теж зацікавлена у розвитку соціального ОМС із точки зору якісного відтворення людського капіталу, насиченості інтелектуальної праці та активної соціально-економічної самореалізації індивіда.

Проте соціальне ОМС має свої слабкі сторони. У багатьох країнах Східної Європи, Прибалтики, Російській Федерації, Республіці Молдова система ОМС є єдиним національним фондом із розгалуженою мережею регіональних фондів страхування, які йому підпорядковані. В Естонії єдина страхова національна топ-структура – це Лікарняна каса, що здійснює ОМС [16]. При цьому Міністерство соціальної політики, яке регулює також розвиток охорони здоров'я, лише здійснює підготовку нових проектів для затвердження їх у парламенті, а так званий Департамент здоров'я надає дозволи на діяльність та контроль за діяльністю лікарень. Проте практика свідчить, що в міру укрупнення єдиного Національного фонду посилюється бюрократизм, асиметрія інформації між верхніми та низовими ланками ієрархії, витрати непередбачуваної поведінки менеджерів та робітників нижчої ланки, оскільки їх важче контролювати. В умовах України з'являються загрози тиску місцевої влади на діяльність регіональних фондів, їх підпорядкування своїм інтересам. Крім того, система соціального ОМС є не чим іншим, як монополією, яка схильна до зниження тарифів на медичні послуги у порівнянні з рівноважними цінами на ринку, часто – за рахунок якості та своєчасності надання. Фіксовані ціни мають також схильність до тінювих продажів та черг, які небезпечні принаймні для онкологічних хворих. В Україні, де діяльність антимонопольного комітету України далека від ефективної, а очолює його, як правило, представник влади, вони загрожують недофінансуванням охорони здоров'я.

Неефективна структура охорони здоров'я України, в якій переважає стаціонарний сектор, посилює ризики ОМС. Реформи поки що не викликають довіри у населення. Досі вони переслідували лише фінансові, а не соціальні цілі і погіршували регіональну доступність медичної допомоги. До того ж ми живемо в суспільстві тотальної недовіри. Не розроблені стандарти медичних послуг, єдиний перелік цін і тарифів, не прописані чітко відповідальність лікарів, права медичних працівників та пацієнтів тощо. Приклад Пенсійного фонду, його хронічного недофінансування свідчить про ризики прозорого руху адресних (цільових) податків, призначених спеціально для медицини. Навіть підвищення пенсійного віку жінок не сприяло його наповненню. Безперервні перерозподіл та монополізація власності й олігархізація влади, приховування доходів в офшорах, несплата страхових платежів – усе це вкупі з економічною безгосподарністю не дає приводу сумніватися у банальному витоку грошей із будь-якого фонду. Якщо не будуть проведені ефективні реформи з демонополізації економіки, доля Пенсійного фонду очікує і створений Національний фонд медичного страхування.

Дуже важливим є і такий момент. Додаткові страхові платежі з фонду заробітної плати підприємств з огляду на інші країни є немалими. Наприклад, у Німеччині вони встановлюються в обсязі майже 12–16% доходів [17, с. 171]. Для значної частини нашого бізнесу вони не підйомні. У 2013 р. Україна, відповідно до даних Світового банку, посідала перше місце у світі за кількістю податків (135), які сплачували у тій чи іншій мірі підприємці. Подальше посилення податкового пресу спричиняє зростання «сірого» ринку, відштовхує інвесторів. Сьогодні стає питання про суттєве їх скорочення, що разом із тим не корелює з організацією нових адресних платежів. Необхідний час для реформи оподаткування, який, крім іншого, треба використати для роботи науковців і практиків над узагальненням оптимальної для України моделі ОМС.

Неформальна економіка взагалі погано впливає на впровадження страхової медицини. В економіці «тіньових схем» важко припустити інший спосіб розрахунку медичних закладів із страховими структурами, ніж відшкодування цим структурам частини вартості медичних послуг за надання необґрунтованої переваги певному закладу. Це апріорі призведе до неоптимального використання ресурсів соціального ОМС. І напевно чи скоротить кількість неформальних платежів від

пацієнтів лікарям, від лікарів лабораторним діагностам, продавцям аптек, вищестоящому начальству. Інститут «відкотів», що сформувався за попередні роки залежності судів спочатку за межами охорони здоров'я, а потім саме тут, поширився за умови відсутності справжніх реформ на нові економічні відносини і неминуче охопить відносини між регіональними фондами страхування та Національним фондом. Фармацевтичні фірми будуть лобіювати просування своїх медикаментів. Це призведе до використання не найефективніших препаратів, а тих, за які регіональний фонд зможе краще стимулювати лікарів і чиновників. Урешті-решт ми можемо отримати інституційну та фінансову пастку, коли обраний варіант страхового фінансування більш затратний, ніж попередній і діє попри світову тенденцію стримування непродуктивних витрат на охорону здоров'я. Аналізуючи ОМС в Росії, яке функціонує з 1994 р., російський науковець Т. В. Чубарова резюмує: «Обов'язкове медичне страхування (ОМС) обходиться дорожче, ніж бюджетна охорона здоров'я, при цьому результати аж ніяк не кращі» [18, с. 703].

Насправді нагальним завданням є скорочення тіньової економіки взагалі та охорони здоров'я зокрема, поєднання економічних інтересів суспільства, лікарів, медичних закладів та держави у впровадженні ОМС. Проте сьогоднішній лікар у ньому не зацікавлений, бо отримує посередника і контролера неформальних платежів від пацієнтів. Його офіційна заробітна плата дуже мала. Відповідно до даних Державної служби статистики України, якщо середня зарплата штатних працівників за травень 2014 р. дорівнювала в промисловості 3 965 грн, у діяльності транспорту та складського господарства – 3 660 грн, державному управлінні, обороні, соціальному страхуванні – 3 716 грн; у сфері фінансової діяльності – 7 222 грн, то в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги – лише 2 446 грн [3]. Становленню ОМС протидіють також інші суб'єкти тіньової медицини. Без подолання тіньової економіки консервується ситуація, за якої альтернативні витрати від страхування перевищують вигоди і результати.

Отже, впровадження ОМС є виправданим, коли його переваги перебільшують витрати. Крім того, воно потребує формування оптимальної моделі та використання досвіду найбільш успішних країн. Суттєвою прогалиною запропонованих в Україні законопроектів є відсутність у системі страхування лікарняних кас (медичних фондів). Між тим в Україні цей інститут розвивається послідовно і дає результат.

Станом на 01.01.2011 р. у нас уже функціонувало 217 лікарняних кас [19]. Вони стають прообразом майбутньої системи ОМС, де держава не є абсолютним монополістом. Ці каси виконують важливу функцію – використання недержавних ресурсів для медицини і збільшення її фінансування. Більшість із них на регіональному рівні розвиваються завдяки ініціативі місцевої влади. Про це свідчить досвід Житомирської, Полтавської, Харківської, Луганської областей, Києва, Ужгорода та ін. Більше того, Всеукраїнська громадська організація «Асоціація працівників лікарняних кас України» здійснює співробітництво з Федеральним об'єднанням місцевих лікарняних кас Німеччини. Німецьку систему Бісмарка взято за основу (з національними відмінностями) в Австрії, Франції, країнах Бенілюксу, Латинської Америки, постсоціалістичних країнах – членах ЄС. У Німеччині соціальне страхування історично виросло з незалежних медичних фондів, які первісно організовували без будь-якої підтримки держави.

Відповідно до тлумачення сучасного економічного словника Б. А. Райзберга, лікарняні каси – це «установи соціального страхування, які виплачують застрахованим особам допомогу у випадку хвороби або оплачують медичне обслуговування при загальному захворюванні і пологах» [20]. Узагальнення положень «Асоціації працівників лікарняних кас України» показує, що лікарняні каси (медичні фонди) – це членські благодійні добровільні, недержавні, некомерційні організації або громадські об'єднання, побудовані на принципі солідарності та страховій технології [21]. Завдяки ним держава до певної міри може зняти із себе «тягар» організації охорони здоров'я і перекласти «на їх плечі» у додаток до інших страхових структур, органів місцевого самоврядування тощо. Ураховуючи, що децентралізація охорони здоров'я є загальносвітовою тенденцією, цей процес сприяє прогресивним змінам. Використання суспільних ресурсів стає більш адресним і раціональним. Зменшується інформаційна асиметрія про якість діагностики та лікування, необхідність тих чи інших ліків, скорочуються зловживання. У деяких регіонах лікарняні каси стимулюють ефективність праці лікарів. Урешті, вони сприяють природному розвитку інституту сімейних лікарів та безболісній перебудові структури охорони здоров'я. Отже, функція соціального захисту та додаткового фінансування охорони здоров'я виконується краще.

У Федеративній Республіці Німеччині діють лікувальні каси різного типу: регіональні і федеративні, професійні і територіальні. Біль-

шість німців, які отримують зарплату, застраховані в територіальних (районних) касах, які обирають вільно. Але на великих підприємствах із чисельністю понад 450 чол. створюються власні каси. Працівник може також забезпечити страховкою свою сім'ю. Щомісяця роботодавець додає свої внески до страхових платежів працівників, і загальна сума спрямовується до страхувальника подібно руху інших соціальних платежів (з пенсійного страхування, з безробіття тощо). Особи, зайняті у сільському господарстві, можуть мати лікарняні каси при своїх професійних об'єднаннях. Окремо лікарняні каси організовані для службовців, торгових представників, техніків тощо. Юридично приналежність застрахованих до деяких видів кас визначається законами і статусами кас. В інших країнах, наприклад Естонії, страхування теж найчастіше здійснюється через роботодавця, який ставить працівників на облік, або може здійснюватися самостійно.

Але останній законопроект в Україні (втім як і попередні законопроекти) не передбачає наявності лікарняних кас як елементу ОМС. Порушення цієї системи, згідно з принципом системності, тягне за собою зміну властивостей усієї системи.

5.4. Шляхи вдосконалення охорони здоров'я в Україні

Концепція нової системи охорони здоров'я в Україні має бути органічною складовою масштабних реформ із децентралізації і роздержавлення національної економіки. По-перше, децентралізація означає посилення ролі регіонів у регулюванні медичної галузі за умови збереження загального національного ринку. Територіальні громади, області, міста і райони матимуть найширший обсяг повноважень і грошових ресурсів, необхідних для соціального розвитку регіонів. У першу чергу це зачіпатиме охорону здоров'я, яка здебільшого фінансується за рахунок місцевих бюджетів. Почасти ці нововведення можна назвати «бюджетною федералізацією», оскільки у територіальних органах буде більше можливості розпоряджатися коштами, зібраними у вигляді податків на території.

На другому аспекті роздержавлення в охороні здоров'я зупинимося більш докладно. Воно означає передачу низки правомочностей власності і фінансової автономії від центра до самих лікувальних за-

кладів. У централізованій ієрархічній системі держава об'єднує процеси привласнення, володіння, розпоряджання й використання об'єктів власності, керує медичними закладами і фінансує їх. Ця монополістична сутність держави відповідає духу та змісту командно-адміністративної економіки. У ринковій економіці, як показала практика багатьох країн (особливо Великої Британії, Швеції, Фінляндії, Нової Зеландії, Італії, Туреччини), право розпоряджання та управління власністю і фінансовими потоками делегується самому виробникові медичних послуг, хоча право привласнення її об'єктів залишається за державою. Цей досвід використовує зараз Україна. У пілотних регіонах, де діяв експеримент із реформування охорони здоров'я, першу спробу отримати статус юридичної особи мали дільничні лікарні, сільські лікарські амбулаторії загальної практики – сімейної медицини.

У майбутньому всі державні медичні заклади мають стати провайдерами якісних реформ. Вони безпосередньо впливають на економічну ефективність та покращання здоров'я громадян. Саме на мікрорівні відбувається поєднання приватних, колективних і державних інтересів; закріплюється науковий та виробничий потенціал охорони здоров'я. Медичний заклад у ринковому середовищі є активною медичною та економічною одиницею водночас, відіграє значну роль у використанні власного та запозиченого капіталу, оптимальному розподілі ресурсів та регулюванні галузю. Він має розробляти бізнес-план розвитку, який дає можливість залучити банківські кредити та гроші інших інвесторів. Тоді йому стає вигідно проводити інноваційну діяльність, проводити сегментування зовнішнього середовища задля вивчення потреб і попиту населення у діагностиці і лікуванні. Це сприятиме оптимізації мережі медичних закладів та їх диференціації за інтенсивністю лікування і видами медичної допомоги.

Автономія медичного закладу сприяє вдосконаленню оплати праці медичних працівників, їх мотивації до якісної праці, дозволяє встановлювати будь-які гнучкі форми оплати праці, які не суперечать нормам чинного законодавства, залежно від кількості та якості наданих послуг. У діючій дотепер ієрархії головний лікар позбавлений маневру і діє відповідно до ст. 23 п. 11 Бюджетного кодексу України, яка забороняє збільшувати бюджетні призначення на оплату праці працівників бюджетних установ за рахунок зменшення інших видатків без внесення змін до закону про Державний бюджет чи рішення про місцевий бюджет [22]. Персональний менеджмент є дуже обмеженим. Додамо та-

кож, що чисельність медичного персоналу встановлюється залежно від кількості населення або ліжок у стаціонарі, відповідно до наказу МОЗ України №33 «Про штатні нормативи та типові штати закладів охорони здоров'я». Відтворюється екстенсивний тип розвитку охорони здоров'я, який є несумісним з інноваційною медициною.

Європейський досвід демонструє, що методика фінансової автономізації медичних закладів є різною – від реформування у рамках самої бюджетної системи до передачі частини активів державних лікарень до приватних структур або їх залучення до менеджменту. Проте великомасштабна приватизація об'єктів охорони здоров'я неможлива через вади приватної медицини – її недоступність для незаможних верств населення; асиметрію інформації щодо якості медичних послуг; нездатність приватного ринку забезпечити належне лікування інфекційних хвороб тощо. Крім того, приватизації не підлягають лікарні, які монопольно надають послуги на певних територіях (наприклад, в обласних центрах), з причини зростання цін. Більш доцільним в Україні є перетворення кожного звичайного бюджетного закладу на підприємство. Відповідно до п. 1 ст. 62 Господарського кодексу України, це поняття означає самостійний суб'єкт господарювання, створений для задоволення суспільних та особистих потреб [23]. Метою некомерційного підприємства є реалізація місії, прибуток може плануватися, але він іде виключно на розширення діяльності (наприклад, упровадження нових методів стаціонарного й амбулаторного лікування). За умови проведення судової реформи медичний заклад отримує також можливість відстоювання своїх прав у суді.

Дотепер більшість бюджетних закладів охорони здоров'я України отримують затверджений бюджет і витрачають кошти, не відхиляючись від кодів економічної класифікації. Це призводить до їх неоптимального розподілу (наприклад, підтримки роботи малоефективних підрозділів лікарні – малопотужних пологових, гінекологічних та хірургічних відділень, клінічних лабораторій тощо). Сучасні бюджетні медичні установи, навіть найпотужніші, фактично безправні щодо легального процесу купівлі-продажу медичних послуг, концентрації й централізації медичних ресурсів різних закладів (наприклад, сумісного використання обладнання). Крім того, ієрархія завжди зорієнтована на лінійне адміністрування і не допускає зайвої ініціативи знизу, раціонального використання власних резервів на розсуд медичних установ. На відміну від цього підприємство, відповідно до п. 3 ст. 64 Господарсько-

го кодексу України, «самостійно визначає свою організаційну структуру, встановлює чисельність працівників і штатний розпис» [23]. Керівник підприємства має бути менеджером не тільки за природними здібностями, але й за кваліфікацією. Його обов'язковими функціями стають планування (стратегічне, тактичне, поточне) та організування. Менеджер мусить розвивати не тільки вертикальні, а й горизонтальні економічні зв'язки з інфраструктурою, іншими закладами первинної ланки охорони здоров'я, сімейними лікарями. Поєднання управлінського капіталу із сукупністю інших ресурсів сприятиме синергетичному зростанню економічного потенціалу медичної галузі.

Роздержавлення означає також упровадження нових відносин між надавачами медичних послуг та місцевими органами управління. Медичний заклад у децентралізованій охороні здоров'я продовжує бути об'єктом державної уваги, але між ними формується нова якість відносин, за контрактом, де прописана відповідальність обох сторін. Частково це вже відбувається в Україні, а почалося 10 років тому з м. Комсомольська Полтавської області. Джерелом фінансування державного закладу стає місцевий бюджет. Сьогодні його видатки мають строго цільове призначення і змінюються тільки за рішенням сесії місцевої ради. Вони не зорієнтовані на методи планування та оплати медичної допомоги, орієнтовану на результат. У нових умовах надавач медичних послуг самостійно проводить бюджетування, тобто планує і розробляє власний фінансовий план, який охоплює джерела надходження і статті видатків. Бюджет закладу легко змінюється на випадок форс-мажорних обставин (наприклад, при подорожчанні пального). Дуже прогресивним засобом є створення партнерств між державою та приватним бізнесом, воно означає передачу останньому частки економічних, управлінських та організаційних функцій, сама власність залишається в руках держави, яка діє як активний контролюючий суб'єкт. Медичний бізнес має деякі переваги: він забезпечує конкурентні переваги над тіньовою медициною в державному секторі, активізує інноваційну діяльність, скорочує структурне безробіття лікарів.

Система нових відносин між лікарнями та місцевими органами влади дозволяє впровадити нові методи управління якістю медичної допомоги. Більше того, інноваційна медицина передбачає формування системи електронної охорони здоров'я та об'єднання інформаційних ресурсів галузі. Єдине інформаційне поле дозволяє об'єднати ефективну медичну та фармацевтичну політику.

Децентралізація власності, фінансів та управління охороною здоров'я, а також її структурно-технологічна перебудова є тими завданнями, після вирішення яких можна ставити питання про впровадження соціального ОМС, що передбачає створення загальнодержавного пулу коштів для охорони здоров'я. Така послідовність зменшує трансакційні витрати. Одночасно необхідні стимулювання добровільного медичного страхування і розробка механізмів співплатежів громадян за надані послуги, що стримує непродуктивні витрати.

Одним із шляхів покращення охорони здоров'я є розвиток громадянського регулювання національної економіки або *діяльності неурядового некомерційного сектору, спрямованого на задоволення потреб суспільства. Суб'єктами громадянського регулювання в охороні здоров'я є громадські організації*, медичні асоціації або союзи, фонди, волонтерські організації, спілки споживачів, *профспілки*, релігійні організації, *територіальні громади*. В Україні у 2013 р. їх було 87 240, про результати своєї діяльності за 2013 р. органам державної статистики прозвітували 23 365 керівних органів громадських організацій [3]. Їх некомерційна діяльність означає, що вони працюють заради не прибутку, а певної місії, яка зазвичай має гуманітарний характер. Про це свідчить структура використання коштів громадськими організаціями, зокрема, в Україні. У 2013 р. найбільшу питому вагу в загальному обсязі видатків займали: оплата праці – 27,1 %, або 880,9 млн грн, витрати на благодійну діяльність – 20,1 %, або 653,9 млн грн, та оплата послуг – 18,3 %, або 593,3 млн грн [3].

Неурядові некомерційні організації допомагають заповнювати неприбуткові ніші ринку, посилюють переваги і підправляють недосконалості держави, особливо на територіальному рівні. Вони активізують людські ресурси, творчий і інтелектуальний капітал, покращують проблему зайнятості на макрорівні. В Україні загальна кількість членів на обліку громадських організацій нараховує 35,5 млн осіб [3]. За кордоном громадські організації лобюють суспільний розподіл ресурсів на користь медицини, забезпечують вплив громадян на розвиток охорони здоров'я, особливо на регіональному рівні, зміцнюють оборотний зв'язок хворих людей із державою. Некомерційні недержавні організації в змозі проводити пропаганду суспільно значущих видів медичної діяльності і контролювати дотримання чиновниками вимог законів. Громадянські організації виявляють солідарність та підтримують особливих споживачів – тих, хто за об'єктивними чи суб'єктивними при-

чинами не в змозі конкурувати з іншими громадянами і потребують допомоги з боку інших суб'єктів. Один із багатьох прикладів – у Франції Товариство Червоного Хреста активно навчає різні категорії населення правилам надання першої медичної допомоги, тому що 50% летальних випадків після травм у ДТП припадають на перші хвилини [24]. Саме в медицині некомерційний, неурядовий сектор є найпоширенішим.

Перевагою неурядового сектору є також той факт, що він забезпечує громадянам додаткове фінансування, їх джерела – членські внески, добровільні пожертвування, гроші від підприємницької діяльності. Навіть в Україні надходження від благодійності серед джерел фінансування громадських організацій складала у 2013 р. 1,7 млрд грн, або 45,4% від загальної суми коштів, яка дорівнювала 3,8 млрд грн [3]. В умовах обмежених ресурсів – це суттєва фінансова допомога охороні здоров'я та суспільству.

Проте активний вплив неурядових некомерційних організацій на діяльність держави в Україні ще замалий. Часто вони створюються заради або суспільного вирішення болючих проблем (організації чорнобильців, батьків хворих дітей, інвалідів), або це різноманітні групи самовдосконалення лікарів, клуби за інтересами, або правозахисні медичні організації, або добровільні організації, що спрямовані на допомогу хворим, похилим, наркоманам, ВІЧ-інфікованим людям (назви їх проєктів «Зупинімо туберкульоз», «Рак вилікуємо» та ін.). Зазвичай їм не вистачає грошей. Функціонування українських організацій відрізняється від закордонних більшою залежністю від політичних чинників, тиску зацікавлених сторін, різноманітних пристрастей спонсорів. Головною умовою посилення їх ролі є демократизація суспільства. До похідних умов належать ресурсне забезпечення організацій непатерналістського типу, розвиток самофінансування; децентралізація економіки і охорони здоров'я, поширення місцевого самоуправління; залучення громадськості до розробки державних і регіональних програм в галузі охорони здоров'я, розміщення заказів на виконання медичних послуг, контролю за тендерними закупівлями ліків. Перші кроки щодо такого контролю здійснюються: у робочі групи та номенклатурні комісії, які брали участь у тендерах МОЗ України навесні 2014 р., уперше введені представники громадськості [25].

У системі громадського контролю над якістю охорони здоров'я провідну роль має відігравати лікарське товариство, виконуючи при

цьому освітню та юридичну функції, виступаючи на захист лікарів та пацієнтів. Розвиток лікарського та медсестринського самоуправління є процесами, які поглиблюють роздержавлення в охороні здоров'я, сприяють ефективному менеджменту. Самоврядування створює систему протидії державній монополії на ринку праці лікарів за типом білатеральної монополії. Воно сприяє більш чіткому регулюванню прав, обов'язків і відповідальності сторін, а також удосконаленню системи моніторингу та підзвітності. Упровадження лікарського самоврядування передбачає також індивідуальне ліцензування лікарів та їх контрактні відносини з медичними закладами. У Німеччині контракт укладається у перший день трудової діяльності працівника між ним і роботодавцем. Роботодавець сповіщає про це у відповідну страхову структуру (лікарняну касу). Після вибору страховки укладається також контракт із лікарняною касою. Лікарняна каса Естонії теж контролює виконання договорів щодо надання медичних послуг і перевіряє якість цих послуг [16].

Узагалі у європейських країнах значна роль в ефективному управлінні медичною галуззю належить професіоналам та громадськості. Ще у жовтні 1987 р. 39-ю Всесвітньою медичною асамблеєю була прийнята Мадридська декларація про професійну автономію та самоуправління лікарів у будь-якій державі незалежно від наявної у ній системи охорони здоров'я. Цей документ визначив основні принципи лікарського самоврядування, спрямовані на задоволення потреб пацієнтів та захист прав медичних працівників. Як наслідок, у всіх країнах ЄС прийнято закони, якими лікарському самоврядуванню передано цілий ряд важливих регулятивних функцій системи охорони здоров'я та окреслено основні організаційні засади професійної діяльності лікарів. Такий напрям є перспективним і для України. Необхідне законодавче забезпечення лікарського та медсестринського самоврядування і прийняття відповідного закону.

Створення якісного інтелектуального капіталу суспільства потребує суттєвого скорочення тіньової економіки охорони здоров'я. Звичайно, неможливо відмінити її зовнішні причини – монополізація ТНК фармацевтичного ринку, зростання цін, агресивний маркетинг, диктування умов уряду, українським фармацевтичним компаніям, лікарям і пацієнтам. Економічні інтереси ТНК у сучасному світі стають більш пріоритетними, ніж права та інтереси людей. Міжнародне право поширюється на економічні інтереси великого бізнесу, і національне зако-

нодавство та його захисні механізми відступають під могутністю корпоративної влади. Л. Васечко, розкриваючи суть обмежень щодо прав людей в умовах, які диктують урядам глобальні корпорації, справедливо пише: «У сучасній економіці ділові кола здійснюють глобальні операції, але верховенства закону у глобальному масштабі немає» [26]. Рівень захисту майбутніх пацієнтів зменшують компроміси заради залучення інвестицій, не вигідні торговельні умови.

Але насправді треба протидіяти негативному зовнішньому впливу, змінюючи внутрішнє інституціональне середовище. Необхідні судова реформа, усунення значної залежності судової влади від виконавчої, підвищення рівня фінансування охорони здоров'я та зарплати лікарів, установлення її диференційованості залежно від обсягу та якості праці. При цьому першим шляхом реформування є вдосконалення законодавства та механізму його реалізації щодо тендерних угод. Дотепер конкуренція на українському ринку мала жорсткий характер – за право закупки ліків і за доступ до бюджетних грошей. Вона нагадувала війни між декількома кланами. При цьому певному продавцеві (зокрема, іноземному) надавалась необґрунтована перевага або завищення цін на ліки (на умовах відшкодування покупцю частини їх вартості). У тіньові схеми втягували лікарів, відшкодовуючи їм частину вартості ліків, які купують пацієнти, або надаючи інші привілеї. Ця схема працювала стабільно, тому що попит на ліки завжди низькоеластичний, а ціни досить високі: потреба у гарному здоров'ї є найсуттєвішою для нормальної життєдіяльності людини.

Реформування процесу закупівлі ліків є дуже важким, бо зачіпає інтереси різних гравців ринку медичних послуг та фармацевтичного ринку. Недосконалим є саме законодавство та механізм його реалізації щодо тендерних угод. Необхідні: вилучення з нього тих положень, які виводять з-під контролю суспільства значну частину державних закупівель, а також обмеження закупівель тих нових ліків, які не демонструють зростання корисності для хворого при зростанні витрат і цін (приклад Німеччини); державна підтримка добросовісної конкуренції та протидія олігополізму як серед компаній – імпортерів ліків (сьогодні лівову частку виручки отримують декілька компаній), так і поміж вітчизняних виробників – унаслідок скорочення їх кількості з переходом України на світові стандарти GMP.

Багато країн використовують трансфертне ціноутворення. На фармацевтичному ринку воно передбачає деякий відхід від вільного ціно-

утворення заради спеціального визначення ціни ліків під час їх продажу (експортно-імпортних операцій) і виражає економічні відносини між резидентами, нерезидентами та державою. Це контрольовані операції, і державний контроль здійснюється на основі великого потоку інформації до відповідних органів. Трансфертні ціни зорієнтовані на витрати і мінімальну норму прибутку. Вони є більш стабільними і протидіють тіньовим операціям. Із соціальної точки зору не є доцільним і введення ПДВ на цілий перелік медичних виробів, що імпортуються в Україну, відповідно до Постанови Уряду № 118 від 23.04.2014 р. Необхідний перехід до прозорої системи електронних торгів. Крім того, життєво важливим є створення нової системи контролю якості імпортованих фармпрепаратів. Наші вимоги не дуже жорсткі, тому глобальні фармацевтичні компанії нерідко знижують стандарти якості, умов виробництва ліків із метою зменшення їх собівартості. Цьому сприяють аутсорсинг та винесення шкідливого фармацевтичного виробництва до країн, що розвиваються.

І насамкінець – концепція покращання здоров'я громадян України, його вплив на якість інтелектуальних ресурсів пов'язані з реформуванням не тільки власне галузі, але й з іншими секторами національної економіки, про що, до речі, говорить європейська програма «Здоров'я-2020» Це означає комплексний підхід до зміцнення здоров'я на основі зростання рівня і якості життя громадян, профілактики та раннього виявлення захворювань, запобігання їх несприятливим наслідкам. Проведення реформ в охороні здоров'я без створення належних умов життя і праці, чистого довкілля, пропаганди здорового способу життя не досягне мети формування якісного інтелектуального капіталу суспільства.

Розділ 6

КОНСАЛТИНГ ЯК СКЛАДОВА НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

6.1. Консалтинг як спеціальний канал передавання знань та інформації

Консалтинг із проблем економіки та управління (економічний консалтинг) як складова нематеріальної економіки є інституціональним інтегратором знань, забезпечує передавання та впровадження знань у господарську практику, накопичення інтелектуального капіталу індивіда, фірми, суспільства. Роль економічного консалтингу у створенні та розвитку сучасної технології поширення знань, адекватній вимогам нової економіки, полягає в тому, що консалтингова діяльність, по-перше, належить до спеціальних каналів передавання знань та інформації, доповнює загальні канали. По-друге, консалтинг виступає елементом і чинником формування ринкової моделі взаємозв'язку науки і виробництва та забезпечує комерціалізацію інтелектуальних продуктів. По-третє, сприяючи інтелектуалізації економіки, консалтинг виступає дієвим чинником забезпечення її конкурентоспроможності на інноваційних засадах.

Наявні в сучасній науковій і прикладній літературі різні інтерпретації категорії «економічний консалтинг» можна об'єднати в декілька груп залежно від авторського підходу до обґрунтування його змісту.

До першої належать трактування економічного консалтингу на підставі *предметного підходу* як сукупності ділових послуг (бізнес-послуг), що надаються професіональними консультантами суб'єктам підприємницької діяльності. Це аудит, бухгалтерське, інвестиційне і юридичне обслуговування, управлінське консультування, інжиніринг, ділова інформація, реклама й відносини із громадськістю, тренінг, рекрутмент, забезпечення інформаційними технологіями.

До другої групи формулювань економічного консалтингу належать трактування його змісту *на підставі процесного підходу*: консалтинг –

це процес консультування, якому властиві певні прийоми, методи, цілі і завдання. Так, в українсько-російському економічному тлумачному словнику консалтинг визначено як діяльність по консультуванню широкого кола питань економічного напрямку підприємств, фірм та організацій. Консалтингові фірми надають послуги з досліджень та прогнозувань ринку (товарів, послуг, ліцензій тощо); з цін; з оцінки торговельно-політичних умов; із розробок техніко-економічних обґрунтувань різних об'єктів; із проведення комплексу маркетингових досліджень; із розробки експортної стратегії тощо [1, с. 159].

До третьої групи трактувань економічного консалтингу можна віднести його тлумачення на підставі *змістовного підходу*: консалтинг – особливий вид наукової або наукововпроваджувальної діяльності. «Консалтинг – це комплекс знань, пов'язаних з науковим пошуком, проведенням досліджень, постановкою експериментів з метою розширення наявних і одержання нових знань, перевірки наукових гіпотез, установлення закономірностей, наукових узагальнень, наукового обґрунтування проектів для успішного розвитку організації» [2, с. 9]. Автори монографії «Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России», характеризуючи консалтинг, зазначають, що раніше це називалося «впровадженням науки у виробництво» [3, с. 15].

Загальною для всіх розглянутих груп визначень є вказівка на підприємницьку природу консалтингу як одну із його сутнісних характеристик. Багато вчених розділяють професійне консультування на внутрішнє (внутрішньофірмове) і зовнішнє, трактуючи останнє як підприємницьку діяльність незалежних консультантів – економічний консалтинг.

Проведений аналіз дефініцій, запропонованих теоретиками і практиками консалтингу, дає підставу для виокремлення його основних сутнісних характеристик:

- 1) сукупність ділових (професійних) послуг з економіки і управління;
- 2) професійне консультування;
- 3) наукововпроваджувальна діяльність на ринкових засадах;
- 4) підприємницька діяльність.

Узагальнюючи розглянуті риси економічного консалтингу, треба, з нашого погляду, розмежувати його зміст у широкому і вузькому розумінні. У першому випадку переважаючим є предметний підхід до характеристики консалтингової діяльності – сукупність ділових (про-

фесійних) послуг з економіки і управління, у другому – процесно-змістовний, що відбиває особливості консалтингу як процесу консультування, спрямованого на підвищення ефективності бізнесу на підставі впровадження професійних знань та досягнень науки в господарську практику. Звичайно, теоретичний аналіз економічного консалтингу повинен сполучати обидва підходи до визначення його змісту.

Економічний консалтинг – це підприємницька діяльність професіональних консультантів з надання економічним суб'єктам консалтингових (ділових) послуг, що забезпечує підвищення їх ефективності і конкурентоспроможності на підставі впровадження досягнень науки, знань і новаторського досвіду в господарську практику.

Основними типами консалтингових послуг, критеріями вирізнення яких є їх зміст і результат, отриманий клієнтом, є:

а) *консалтингові (ділові) послуги-функції* – виконання консультантами певних професіональних функцій і робіт фахівців у сфері економіки та управління за замовленням клієнтів. Наприклад, юридичні фірми займаються реєстрацією і ліквідацією фірм, представляють інтереси клієнтів у господарському суді тощо; фірми аудиторські надають послуги з постановки або відновлення бухгалтерського обліку, аналізу фінансового стану підприємства та ін.;

б) *консалтингові (ділові) послуги консультативного типу* являють собою професіональні поради консультантів, їх рекомендації, проекти, що сприяють розв'язанню проблем клієнтів, пов'язаних із веденням бізнесу. Надання цих послуг являє собою процес консультування, якому властиві певні прийоми, методи, цілі і завдання.

Оскільки головною формою професійної допомоги у сфері економічного консалтингу є консультування, *економічний консалтинг можна визначити як підприємницьку діяльність професіональних консультантів із надання господарюючим суб'єктам консалтингових (ділових) послуг консультативного типу.*

Головне призначення (місія) консалтингу – це забезпечення ефективності і конкурентоспроможності бізнесу за допомогою впровадження досягнень науки, професійних знань та інформації у підприємницьку практику. Призначення консалтингу знаходить свій вияв у його функціях, до яких належать: а) *власні функції*, які відображають його сутність як спеціального каналу поширення знань і інформації в умовах ринкової економічної системи; б) *вмінені* (поставлені), що являють собою напрями (обов'язки) реалізації призначення консалтингу, зу-

мовлені його місцем і роллю як чинника ефективності та конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів в умовах економіки знань (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Функції консалтингу

Власні функції	Вмінні функції
Накопичувальна функція – діяльність професійно-нальних консультантів, пов'язана з одержанням, збереженням і нагромадженням головного ресурсу консалтингу – високопрофесійних знань та інформації	Раціоналізуюча функція – забезпечення суб'єктів господарювання професійними знаннями та інформацією, які виступають чинниками оптимізації комбінації і використання ресурсів господарюючих суб'єктів, досягнення ними певних економічних результатів, раціоналізації бізнес-процесів, підвищення ефективності управління фірмою
Трансляційна функція – здійснення суб'єктами консалтингової діяльності передавання економічним агентам необхідних професійних знань і інформації, головним каналом якого є ринок консалтингових послуг	Інноваційна функція – сприяння прискоренню впровадження нових знань і досвіду в господарську практику, залученню інтелектуальних продуктів-новачок в економічний оборот, їх комерціалізації, здійсненню системного інноваційного процесу ринкового типу, розвитку інноваційної діяльності та підвищенню інноваційної активності бізнесу
	Регулююча функція – консалтинг, забезпечуючи суб'єктів підприємницької діяльності необхідними знаннями та інформацією, безпосередньо впливає на їх економічну поведінку
	Трансакційна функція – забезпечення ефективних угод на ринку, сприяння економії трансакційних витрат учасників угод

Треба підкреслити, *накопичувальна і трансляційна функції* консалтингу безпосередньо пов'язані з його наукововпровадзувальною роллю, реалізація якої потребує, по-перше, накопичення суб'єктами консалтингової діяльності професійних знань і інформації, що є підґрунтям надання високоякісних консалтингових послуг, умовою консалтингової діяльності; по-друге, їх передавання господарюючим

суб'єктам, тобто розвитку консалтингу як спеціального каналу поширення знань і інформації в умовах економіки знань. Як справедливо підкреслює Л. Демидова, сьогодні сектор ділових і професійних послуг служить одним із головних каналів поширення та освоєння наукових знань, технологічних, організаційних, управлінських та інших інновацій, передового досвіду [4, с. 48].

Власні і вмінені функції економічного консалтингу тісно взаємопов'язані, їх комплексна реалізація в процесі консалтингового обслуговування господарюючих суб'єктів сприяє досягненню якісно нового рівня ефективності, конкурентоспроможності та інновативності підприємницької діяльності.

Невід'ємними елементами здійснення економічним консалтингом його функцій є *інформаційне забезпечення* господарюючих суб'єктів і *навчальна діяльність* професіональних консультантів, спрямована на сприяння засвоєнню економічними агентами нових знань, досвіду і інформації, що передаються в процесі консультування.

Для переходу до інноваційного типу економічного розвитку характерне істотне зростання *ролі консалтингу в інноваційній діяльності* [5]. По-перше, він акумулює, систематизує і поставляє інноваторам необхідні їм специфічні знання та інформацію, сприяє комерціалізації наукових ідей і продуктів, визнанню їх ринком, що є необхідною умовою впровадження науково-технічних досягнень у виробництво. По-друге, діючи на ринках об'єктів інтелектуальної власності, інновацій, професійні консультанти виступають єдиною ланкою між наукою і господарською практикою, є своєрідним провідником до їх творців ринкових сигналів про попит на науково-технічні нововведення. По-третє, консалтинг може продукувати управлінські новації та ноу-хау, упровадження яких у виробництво сприяє підвищенню ефективності і конкурентоспроможності економічних суб'єктів.

Економічному консалтингу притаманні певні *соціальні ефекти*, пов'язані із забезпеченням зайнятості, розвитком ринку освітніх послуг, підвищенням культури і відповідальності бізнесу, що дає підставу для його визначення як фактора соціального розвитку. Значний соціальний ефект притаманний навчальному консалтингу, який, з одного боку, сприяє збільшенню джерел одержання додаткових спеціальних знань, з іншого боку, безпосередньо впливає на розвиток системи освіти. Консалтинг, що навчає, варто розглядати, по-перше, як особливий структурний елемент сфери освіти, яка включає післядипломну освіту

і підвищення кваліфікації, мета яких полягає в забезпеченні відповідності рівня професійної підготовки фахівців потребам економіки. Особливо важливим є використання навчальних можливостей консалтингу в Україні, оскільки така ланка національної системи освіти, як додаткове навчання фахівців, які мають базову освіту, ще не отримала того рівня розвитку, який відповідав би вимогам економіки, заснованої на знаннях. По-друге, економічний консалтинг – це ще і навчання підприємців ефективним прийомам ведення бізнесу, тому він є важливою ланкою бізнес-освіти.

Особливо слід підкреслити *взаємозв'язок економічного консалтингу і вищої школи*: маючи консалтингові підрозділи, вищі навчальні заклади є активними суб'єктами ринку консалтингових послуг; у свою чергу, види послуг і напрями розвитку навчального консалтингу виступають для вищої школи показниками рівня і структури реального попиту на освітні послуги.

Важливим соціальним ефектом економічного консалтингу є його вплив на розвиток *підприємницької культури і підвищення соціальної відповідальності* бізнесу. Упровадження в господарську практику знань прийомів і методів цивілізованого підприємництва сприяє соціалізації бізнесу, формуванню в підприємців розуміння своєї соціальної ролі і відповідальності перед суспільством.

В умовах економічної глобалізації зростає *інтегруюча роль* консалтингу як чинника інтернаціоналізації діяльності національних господарюючих суб'єктів. Консалтинг сприяє ефективному включенню національного бізнесу в систему міжнародних економічних відносин, його адаптації до міжнародних правил і стандартів.

Зростає роль економічного консалтингу у сфері *політики*. Здійснюючи консультування державних установ і діячів, незалежні консультаційні компанії безпосередньо впливають на державну економічну політику.

Аналіз змісту, функцій і соціально-економічних ефектів економічного консалтингу дає підставу для таких висновків:

1) на мікроекономічному рівні – використання господарюючими суб'єктами консалтингових послуг сприяє підвищенню ефективності і конкурентоспроможності бізнесу, його інтелектуалізації, служить чинником нагромадження і підвищення віддачі інтелектуального капіталу фірм та їх працівників;

2) на національному – консалтингові послуги є елементами інтелектуального потенціалу суспільства, активними чинниками економічного зростання, що базується на знаннях та інноваціях;

3) на міжнародному – консалтинг виступає інтегруючим чинником національного бізнесу в систему світового господарства;

4) у соціальній сфері – ефекти консалтингу, пов'язані із забезпеченням зайнятості, розвитком ринку освітніх послуг, підвищенням культури і відповідальності бізнесу, дають підставу для його визначення як чинника соціального прогресу.

6.2. Консалтингові ресурси як чинник формування та накопичення інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання

Знання та інформація, які в процесі надання консалтингових послуг передаються консультантами клієнтам і використовуються ними як консалтингові (знаннєві) ресурси бізнесу, становлять змістовне ядро економічного консалтингу.

Консалтингові ресурси – це професійні знання, які у процесі консультування отримують інституційне закріплення і передаються клієнтам на комерційних засадах разом із супутньою інформацією [6]. У змісті консалтингових ресурсів вирізняють інформаційну та інтелектуальну складові.

Інформаційна складова консалтингових ресурсів (консалтингова інформація) – це специфічна інформація, що передається консультантами фірмам-клієнтам у процесі консультування. Консалтингова інформація є: 1) економічною інформацією, що відбиває процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання благ, становить основу прийняття управлінських рішень; 2) діловою інформацією, що включає такі групи, як інформація біржова і фінансова, статистична, комерційна, ділові новини в галузі економіки і бізнесу; 3) науково-технічної і спеціальною інформацією про фундаментальні та прикладні дослідження; 4) професійною інформацією для юристів, економістів, управлінців, фінансистів та ін.

Джерелом консалтингової інформації є: а) офіційна документована інформація, створювана в процесі поточної діяльності державних ор-

ганів (законодавчої, виконавчої і судової влади) і органів місцевого й регіонального самоврядування; б) інформація правового і довідково-енциклопедичного характеру. Треба пам'ятати, що консультування – це не просто передавання економічної ділової або спеціальної інформації, а її тлумачення і певна адаптація до особливостей і проблем бізнесу клієнта. Тому консультант для клієнта є не стільки розповсюджувачем інформації, скільки її творцем.

Особливістю консалтингової інформації є її індивідуалізованість, адаптованість до специфіки бізнесу замовника. Інформація як складова консалтингових ресурсів не може бути тиражована; завжди містить ознаки комерційної таємниці; належить до інформації з обмеженим доступом; є конфіденційною; становить відомості, що перебувають у володінні, користуванні або розпорядженні окремих фізичних чи юридичних осіб і поширюються за їх бажанням відповідно до передбачених ними умов.

Специфіка консалтингової інформації полягає також у тому, що вона передається клієнтам у процесі консультування як складова професійної поради, рекомендації, проекту, що спрямовані на розв'язання проблем клієнтської організації.

Характеристиками *інтелектуальної складової консалтингових ресурсів* є такі:

- 1) її змістом є професійні знання з економіки і управління;
- 2) консалтингові знання є специфічними, бо виступають результатом переробки фірмово-специфічної інформації, наданої клієнтом консалтинговій фірмі. Як указує П. Друкер, «економічні результати – це результати спеціалізації. Джерелом особливої спеціалізації, а з нею і виживання бізнесу та його зростання є специфічне, особливе знання, яким володіє група людей у даному бізнесі» [7, с. 142]. Отже, консалтингове знання, будучи специфічним, служить одним із чинників ефективного ведення сучасного бізнесу;
- 3) це знання становить (у більшій або меншій мірі) комерційну таємницю клієнта;
- 4) формою передавання консалтингових знань є консультування. Знання одержують інституційне закріплення в процесі консультування у професіональних порадах, рекомендаціях, висновках, проектах тощо. Інакше кажучи, знання, які становлять зміст консалтингових ресурсів, є інституційно закріпленими, що є важливою умовою їх трансферу, тобто передавання на комерційних засадах, клієнтам консалтингу. Як

справедливо відзначає С. Шиффман, хтось продає машини. Хтось продає комп'ютери. Хтось продає лимонад у придорожному кіоску. А в нашому випадку ви продаєте *відповідь на чиєсь прохання*. Не звіт. Не серію інтерв'ю. Не діаграму [8, с. 13]. У контексті цього підходу відповіддю консультанта на прохання клієнта є порада, у якій одержують інституційне закріплення професійні знання, необхідні для розв'язання проблем ефективного ведення бізнесу. З нашого погляду, до знань, що становлять зміст консалтингових ресурсів, цілком доречно віднести тезу, яку висловив В. М. Геєць: «...Знання інноваційного характеру, які передаються за допомогою інституту трансферу, повинні бути інституційно закріплені, у нашому випадку – у навчальному (освітньому) або виробничому процесах» [9, с. 22]. Консалтингові знання отримують інституційне закріплення в процесі надання клієнтам професійних порад, рекомендацій, висновків та ін.

Таким чином, *інтелектуальна складова консалтингових ресурсів* – це специфічне суб'єктивне (індивідуальне і колективне) і кодифіковане знання, що отримало інституційне закріплення в процесі консультування у професійних порадах, рекомендаціях, висновках, проєктах тощо та передається клієнтам на комерційних засадах. Треба пам'ятати, що ефективність консалтингу залежить не тільки від професіоналізму консультанта, а і від здатності та готовності клієнта оволодіти переданими йому знаннями.

Інтелектуальна та інформаційна складові змісту консалтингових ресурсів тісно взаємопов'язані, подібно взаємозв'язку знання та інформації. Ядро консалтингових ресурсів становить знання консультантом способу вирішення проблем суб'єктів господарювання, що і є метою їх звернення до його послуг. Інформація служить джерелом і доповненням знань як інтелектуальної складової змісту консалтингових ресурсів, є супутньою стосовно знань.

Консалтингові ресурси, на нашу думку, можна віднести як до інформаційних, так і до інтелектуальних ресурсів, тому що їх зміст становлять знання та інформація. Водночас їх виокремлення в особливий вид ресурсів економіки знань є обґрунтованим, оскільки їм притаманні не тільки характеристики, що змістовно зближують їх з інформаційними та інтелектуальними ресурсами, але й істотні особливості. Основу такого вирізнення становлять специфічність змісту, співвідношення і взаємозв'язки інформаційного та інтелектуального складників консалтингових ресурсів.

По-перше, існує тісний взаємозв'язок економічного консалтингу та інформаційних ресурсів. З одного боку, одними з основних ресурсів консалтингової діяльності є інформаційні ресурси, з іншого боку, консалтингова фірма, надаючи послуги клієнтам, трансформує наявну в неї інформацію в професійні поради, рекомендації, висновки тощо, тобто виступає не тільки споживачем інформації, а й її продуцентом, збирачем, інтерпретатором, зберігачем, ретранслятором і продавцем.

По-друге, оскільки передавання професійних знань становить зміст послугової діяльності у сфері економічного консалтингу, його слід вважати продуцентом і користувачем інтелектуальних ресурсів. Консалтингові ресурси виконують роль чинника формування інтелектуальних ресурсів клієнта у формі як індивідуального знання працівників фірми, що використовується ними в процесі здійснення відповідних функцій, так і організаційного – належного фірмі знання. Це особливий вид ресурсів інтелектуальних.

Спираючись на аналіз змісту консалтингових ресурсів, можемо назвати економічний консалтинг підприємницькою діяльністю професійних консультантів із забезпечення господарюючих суб'єктів необхідними для ефективного ведення бізнесу професійними знаннями та інформацією, що отримали інституційне закріплення в процесі консультування. Тобто *консалтингова діяльність – це підприємницька діяльність із забезпечення економічних агентів консалтинговими ресурсами.*

Консалтингові ресурси виступають на мікроекономічному рівні джерелом формування і розвитку а) інтелектуального капіталу співробітників фірми-клієнта у формі фірмово-специфічного людського капіталу, оскільки консалтинг має навчальний ефект, і б) інтелектуального капіталу фірми. На макроекономічному рівні консалтингові ресурси служать невід'ємною частиною інтелектуального потенціалу суспільства.

6.3. Консалтинговий продукт. Консалтингова послуга: сутність, специфічні ознаки, цінність

Спрямована на вирішення певної господарської проблеми професійна порада консультанта є консалтинговим продуктом, продукування і передача якого клієнтові здійснюються у формі надання остан-

ньому консалтингової послуги. Отже, консалтингові продукти і послуги – це форми інституційного закріплення у консультативному процесі суб'єктивних специфічних знань і супутньої їм інформації, що становлять зміст консалтингових ресурсів.

Категоріальний ряд – консалтингові ресурси, продукти, послуги – розкриває зміст економічного консалтингу як процесу (циклу) продукування і передавання суб'єктам підприємницької діяльності професійних знань та інформації, а також їх використання в господарській практиці, що забезпечує підвищення ефективності й конкурентоспроможності бізнесу.

Консалтинговий цикл (процес) більшістю науковців характеризується як процес консультування, що триває з моменту звернення клієнта до консультанта до впровадження професійних порад і рекомендацій у практику господарюючого суб'єкта. З нашого погляду, консалтингова діяльність як процес забезпечення бізнесу консалтинговими ресурсами, тобто як *консалтинговий цикл, охоплює такі стадії*:

- продукування консалтингових ресурсів, формами яких виступають консалтинговий продукт і консалтингова послуга;
- обмін консалтингових ресурсів як купівля-продаж консалтингових послуг;
- упровадження (використання) консалтингових ресурсів у практику господарюючими суб'єктами.

Зауважимо, що стадія обміну включає дві основні фази, здійснення яких у часі розділені стадією продукування: а) замовлення клієнтом певної консалтингової послуги і б) її трансфер – передавання останньої на комерційних засадах.

Отже, *консалтинговий цикл (процес)* являє собою послідовне проходження консалтинговими ресурсами (що набувають форми консалтингових продуктів і консалтингових послуг) стадій продукування, обміну (фази замовлення й трансферу), упровадження (використання).

На стадії продукування формою інституційного закріплення суб'єктивних специфічних знань та інформації є консалтинговий продукт, на стадії обміну (замовлення й трансферу) – консалтингова послуга як об'єкт купівлі-продажу на консалтинговому ринку, на стадії впровадження отримані в процесі консалтингового обслуговування професійні знання і інформація використовуються господарюючим суб'єктом для досягнення певних цілей бізнесу.

Знання та інформація на стадії продукування трансформуються в **консалтинговий продукт** – результат професійної діяльності консультанта, який є:

– *інтелектуальним продуктом* – результатом інтелектуальної діяльності. Його характеристикою є авторство, що зумовлює необхідність специфікації прав власності на продукт інтелектуальної праці консультанта, особливо якщо він є найманим працівником консалтингової фірми;

– *трудомістким продуктом*, оскільки головним чинником його продукування є інтелектуальні трудові ресурси консалтингу – консультанти (як наймані робітники, так і консультуючі власники консалтингового бізнесу). При цьому трудомісткість консалтингового продукту відбиває витрати інтелектуальної, творчої праці на його продукування;

– *наукомістким продуктом*, при виробництві якого витрати на наукові дослідження і розробки перевищують витрати на інші виробничі чинники;

– *знаннємістким продуктом*, тому що основу його продукування становлять специфічні знання як елемент інтелектуального потенціалу консалтингу.

Консалтинговому продукту властиві також риси: 1) інформаційного продукту, оскільки його змістом є не тільки професійні знання, а й інформація. Треба пам'ятати, що головною метою звернення суб'єктів господарювання до професіонального консультанта є вирішення проблем розвитку бізнесу, для чого необхідна інформація, трансформована у специфічне знання, застосування якого в господарській практиці принесе певні вигоди; 2) інноваційного продукту як результату інноваційної діяльності професіональних консультантів: продуктом консалтингу можуть бути організаційно-управлінські новації, втілення яких забезпечує клієнтові якісно новий рівень розвитку бізнесу; 3) освітнього продукту: особливим видом економічного консалтингу є навчальний консалтинг, формами якого виступають семінари, лекції, курси підвищення кваліфікації та ін.

Зміст консалтингового продукту охоплює такі рівні: *сутнісний* – професійні знання та інформація, що одержують інституційне закріплення в професіональних порадах, рекомендаціях, проектах, звітах та ін.; *результативний* – потенційні (очікувані) і реальні вигоди клієнта від використання консалтингових ресурсів у власному бізнесі. «Вигоди – це синонім вашого продукту. Це ваша особа як консультанта», – пише Стівен Шиффман, президент корпорації «D. E. I. Management Group», відомий тренер

Америку з техніки продажу. Звертаючись до професіональних консультантів, він підкреслює: «Що заощаджує клієнтові гроші? Що робить його бізнес більш продуктивним? Що збільшує прибуток? Що б це не було, це ваш *продукт*. Це і є *вигода*» [8, с. 14]. Саме заради одержання зазначених вигод клієнтами залучаються консалтингові ресурси.

У сучасний період практика консалтингу не дає одностайного визначення результату професійної консультаційної допомоги бізнесу. Виходячи з рівнів змісту консалтингового продукту, як убачається, треба: розділити перш за все продукт і результат консалтингу, а вже потім вирізнити результат стадії продукування, проміжний і кінцевий результати консалтингового циклу.

Консалтинговий продукт, змістом якого є професійні знання, консалтингова інформація, потенційні (очікувані) вигоди клієнта від впровадження (використання) консалтингових ресурсів, виступає *результатом стадії продукування*. «Продукт взагалі означає стан завершеного процесу, його результат... В економічній теорії під продуктом розуміється результат трудової діяльності людини» [10, с. 46]. Придбання клієнтом консалтингової послуги – *проміжний результат консалтингового циклу*: клієнт одержує можливість використати консалтингові ресурси в господарській практиці. Реалізація зазначеної можливості як перетворення потенційних вигод, що становлять зміст консалтингового продукту на його результативному рівні, на реальні здійснюється на стадії впровадження. Таким чином, результат стадії продукування – консалтинговий продукт, проміжний результат консалтингового циклу – купівля-продаж консалтингової послуги, кінцевий результат консалтингу – реальні вигоди, отримані клієнтом від використання консалтингових ресурсів.

Проміжний і кінцевий результати консалтингу тісно взаємозалежні: без придбання консалтингової послуги перетворення потенційних (очікуваних) вигод, що становлять зміст консалтингового продукту на стадії його продукування, на реальні, тобто одержання кінцевого результату консалтингу неможливо. Однак слід зазначити, що купівля консалтингової послуги не є гарантією отримання клієнтом кінцевого результату консалтингу як реальних вигод від використання консалтингових ресурсів.

По-перше, консультант може не знайти вирішення існуючої проблеми. У цьому разі кінцевим результатом звернення клієнта до професіонального консультанта виступає знання реальної ситуації в бізнесі, а не одержання очікуваних вигод від розв'язання проблеми. По-

друге, оскільки кінцевий результат консалтингу залежить не тільки від консультанта, а і від клієнта та його здатності засвоїти і втілити в практику отримані рекомендації, можуть виникнути ситуації, які відомий російський консультант з проблем організаційної поведінки Ю. Д. Красовський визначив як основний, вторинний і зворотний консалтингові парадокси. Основний консалтинговий парадокс, на його думку, полягає в тому, що саме по собі консультування за представленими результатами може бути об'єктивно аргументованим, а по використанні останніх замовником – незатребуваним. Вторинний консалтинговий парадокс пов'язаний з тим, що консалтинговий продукт приймається й оплачується замовником, але не впроваджується в господарську практику. Нарешті, парадокс зворотного ефекту виникає, коли рекомендації консультанта замовником впроваджуються, але невідповідно до їх змісту, що нерідко призводить до непередбачуваних наслідків [11, с. 95]. Як бачимо, основний, вторинний консалтингові парадокси і парадокс зворотного ефекту демонструють пряму залежність консалтингового продукту і кінцевого результату консалтингу не тільки від якості консультування, а і від діяльності клієнтів щодо надання необхідної інформації консультанту і засвоєння та впровадження рекомендацій останнього [12, с. 22]. Зазначене дає підставу для висновку, що консалтинговий продукт і реальний кінцевий результат консалтингу продукуються сумісно-розділеною працею консультанта, який безпосередньо надає консалтингову послугу, і клієнта. Як пише А. А. Гриценко щодо сумісно-розділеної праці: «Розділення праці виступає тут як інша характеристика сумісності. Раз праця сумісна, то вона виконується декількома індивідами. Отже, кожний виконує лише частину праці і вся праця виявляється розділеною між її учасниками. Таку працю можна кваліфікувати як сумісно-розділену» [10, с. 52]. «Сумісність і роздільність виступають двома характеристиками однієї й тієї самої праці. Тому вона і є за своєю суттю сумісно-розділеною» [13, с. 14].

Сумісність продукту і кінцевого результату консалтингу виявляється у синергічному ефекті поєднання інтелектуальних ресурсів консультантів і клієнтів, рівень якого відбиває їх якість та ефективність використання; роздільність базується на внутрішньофірмовому поділі праці консультантів, постадійному і внутрішньостадійному розподілі функцій консультантів і клієнтів у консалтинговому процесі.

Сумісно-розділена природа консалтингового продукту і кінцевого результату відбивається у відносинах власності у сфері економічного консалтингу.

Консалтинговий продукт є продуктом інтелектуальним, отже, об'єктом права інтелектуальної власності. У його продукуванні беруть участь консалтингова фірма, її найманий працівник-консультант і клієнт. Важливо чітко окреслити їх права. Критерієм окреслення обсягу правомочностей консалтингової фірми і консультанту має бути рівень інноваційності консалтингового продукту. Якщо інтелектуальний продукт, створений консультантом – найманим працівником консалтингової фірми, являє собою організаційно-управлінську новачку, саме консультантові повинні належати права власності на нього. Останній може їх повністю або частково передати консалтинговій фірмі на певний строк згідно з договором. Якщо ж консалтинговий продукт є оперативно-інформаційним, що не містить новачок, то, вважаємо, немає необхідності специфікувати на підставі договору права власності консультанта і консалтингової фірми на нього, а визнати ефективною модель їх спільного володіння. Таким чином, основу розв'язання проблеми становить сумісно-розділена власність на нього цих двох суб'єктів.

Не менш важливою і складною вбачається проблема специфікації прав фірми-клієнта на продукт консалтингової фірми на стадії його продукування. По-перше, йому властиві характеристики продукту сумісно-розділеної праці консультанта і клієнта. По-друге, клієнт надає консультантові конфіденційну інформацію, що використовується при продукуванні консалтингового продукту, отже, рішення проблеми першого також є конфіденційним, містить ознаки комерційної таємниці. По-третє, клієнт є замовником продукування консалтингового продукту.

І в цьому випадку, гадаємо, не можна зупинятися на визнанні тільки загального спільного характеру майнових прав власності консалтингової фірми і клієнта-замовника на консалтинговий продукт. Слід брати до уваги сумісно-розділену природу такої власності, що диктує потребу в специфікації правомочностей клієнта і консалтингової фірми щодо консалтингового продукту на базі договору, який враховує всі аспекти консультант-клієнтських відносин, як-от: конфіденційність, можливість передачі третім особам, ціна, відповідальність, ризики та ін. Причому чим вищий рівень інноваційності консалтингового продукту, тим нагальніша існує потреба в специфікації правомочностей зазначених співвласників.

На стадії обміну консалтингових ресурсів згідно з договором здійснюється передавання клієнтові права власності на проміжний результат консалтингу у формі консалтингової послуги разом із передачею йому права користування невідчужуваними складниками її

змісту – специфічними знаннями. Упроваджуючи консалтингові ресурси, клієнт перетворює потенційні вигоди, що становлять зміст консалтингового продукту, на реальні, одержує кінцевий результат консалтингу, що є підсумком сумісно-розділених дій консалтингової фірми і клієнта.

Сумісно-розділена природа кінцевого результату консалтингу є об’єктивно підставою для визначення ціни консалтингової послуги як певної частки консалтингової фірми в реальних вигодах, отриманих клієнтом на стадії впровадження консалтингових ресурсів. У цьому знаходить свій прояв розділено-сумісна ефективність консалтингу і розділено-сумісний дохід як результат сумісно-розділеної, спрямованої на продукування і впровадження консалтингових ресурсів діяльності клієнта і консалтингової фірми.

Економіко-правові засади встановлення прав власності консалтингової фірми і клієнта на консалтинговий продукт і кінцевий результат консалтингу відображено у табл. 6.2.

Таблиця 6.2

Основні характеристики сумісно-розділеної власності консалтингової фірми і клієнта на консалтинговий продукт і кінцевий результат консалтингу

Об’єкт відносин власності	Економічний зміст об’єкта відносин власності	Регулювання відносин власності на консалтинговий продукт і результат за законодавством України	Пропоноване договірне регулювання відносин власності на консалтинговий продукт і результат
Професійні знання, консалтингова інформація й потенційні (очікувані) вигоди клієнта, що одержали інституційне закріплення в консалтинговому продукті	Результат сумісно-розділених дій консалтингової фірми і клієнта	Спільне здійснення клієнтом і консалтинговою фірмою майнових прав інтелектуальної власності на консалтинговий продукт	Визначення у договорі правомочностей консалтингової фірми і клієнта щодо консалтингового продукту залежно від ступеня його інноваційності

Закінчення табл. 6.2

Об'єкт відносин власності	Економічний зміст об'єкта відносин власності	Регулювання відносин власності на консалтинговий продукт і результат за законодавством України	Пропоноване договірне регулювання відносин власності на консалтинговий продукт і результат
Кінцевий результат консалтингу – реальні вигоди клієнта	Сумісно-розділений результат консалтингової фірми і клієнта	Власність клієнта на доходи та інші вигоди, отримані в результаті використання консалтингових ресурсів	Визначення у договорі частки консалтингової фірми в реальному результаті консалтингу як економічна реалізація сумісно-розділеної власності консалтингової фірми і клієнта на консалтинговий продукт та прояв розділено-сумісної ефективності консалтингу

Як видно з табл. 6.2, важлива роль у регулюванні консультант-клієнтських відносин із приводу сумісно-розділеної власності на консалтинговий продукт і результат належить договору про надання консалтингових послуг. Отже, консалтинговий продукт виступає об'єктом сумісно-розділеної власності, по-перше, консалтингової фірми і її найманого працівника-консультанта, який безпосередньо продукує професійні поради, по-друге, консалтингової фірми і клієнта-замовника.

На стадії обміну сумісно-розділена власність на консалтинговий продукт виступає у формі певного «пучка» правомочностей, які передаються консалтинговою фірмою клієнтові стосовно консалтингової послуги.

Консалтингові послуги – це професійні дії консультантів, спрямовані на надання допомоги суб'єктам господарювання у розв'язанні

проблем функціонування і розвитку їх бізнесу; це форма консалтингових ресурсів.

За своїм змістом консалтингові послуги є інтелектуальними та мають ознаки інформаційних, освітніх і інноваційних послуг.

Відповідно до функціонального призначення консалтингові послуги належать до послуг інфраструктурних, що забезпечують ефективну адаптацію суб'єктів підприємницької діяльності до ринкового та інституціонального середовища бізнесу. Поряд з ознаками інфраструктурних послуг, консалтингові послуги володіють характеристиками *ресурсних послуг*, тому що знання, досвід, ноу-хау, передані клієнтам у процесі консалтингового обслуговування, є консалтинговими ресурсами бізнесу. Тому придбання господарюючими суб'єктами послуг консалтингу, особливо послуг інноваційно-стратегічного характеру, являє собою інвестицію в їхні управлінсько-організаційні активи, що забезпечують, поряд з іншими ресурсами, ефективне здійснення виробничої функції.

Консалтингові послуги є абсолютно нематеріальними, хоча можуть мати матеріальний носій (консультаційний проект, письмовий висновок, програма тренінгу та ін.), що дає підставу для визначення їх як чисті послуги. Їм властиві загальні для більшості чистих послуг ознаки складності стандартизації, відсутності передавання прав власності на послугу, невіддільності від джерела, нерозривності виробництва і споживання, мінливості якості. Їх специфічними ознаками є:

– *невіддільність від одержувача*: нерозривність виробництва і споживання консалтингових послуг виступає як взаємозв'язок, взаємодія і взаємозалежність дій консультанта і клієнта в процесі консалтингового обслуговування;

– *залежність якісної неоднорідності послуги* не тільки від консультанта, а і від ступеня та ефективності участі клієнта у розробці рішення проблеми;

– *унікальність* (неможливість тиражування): по-перше, професійні поради консультанта завжди мають адресний характер, призначені для конкретної клієнтської організації і відбивають її специфіку; по-друге, результат консультування залежить не тільки від професіоналізму консультанта, а і від здатності клієнта забезпечити того необхідною і достовірною інформацією, точно сформулювати проблему, сприймати поради консультанта і використати їх у практичній діяльності. Крім того, отримані клієнтом професійні рекомендації станов-

лять його комерційну таємницю, оскільки їх впровадження в практику забезпечує йому конкурентні переваги, виступає важливим чинником підвищення ефективності і конкурентоспроможності бізнесу;

– *можливість одержання «в запас»* (зберігання): у низці випадків консалтингові послуги можна і важливо одержати до виникнення проблеми, на розв’язання якої вони спрямовані. Звичайно, часовий лаг (розрив) між наданням консалтингової послуги і впровадженням консалтингових ресурсів у підприємницьку практику не може бути тривалим, оскільки специфічні знання та інформація, що становлять зміст професійної поради, можуть застаріти або ж втратити актуальність для клієнта у зв’язку зі зміною ситуації в зовнішньому і внутрішньому середовищі бізнесу;

– *необхідність довірливого встановлення правомочностей клієнта і консультанта* щодо використання знань та інформації, отриманих у процесі консалтингового обслуговування.

Використовуючи модель цінності послуг, запропоновану авторами монографії «Управление и организация в сфере услуг» [14, с. 126], можемо вирізнити наступні складники, що становлять цінність консалтингових послуг: сприйнята якість, внутрішньо властиві ознаки, зовнішні ознаки, ціна в грошовому вираженні, негрошова ціна як складник сприйнятої якості, час, навчальний ефект і інноваційність (табл. 6.3). Зазначимо, що до складових цінності консалтингових послуг нами додані навчальний ефект та інноваційність.

Таблиця 6.3

Складові цінності консалтингових послуг

Головні елементи	Зміст
Сприйнята якість	Оскільки консалтингова послуга нематеріальна, основними чинниками оцінки її якості потенційним клієнтом є репутація консультанта, відгуки і рекомендації інших його клієнтів, інформація, отримана в процесі зустрічей, переговорів, модель ділового спілкування та ін.
Внутрішньо властиві ознаки	Вигоди, які клієнт очікує одержати від консалтингового обслуговування, які можуть бути прямими (основними), безпосередньо пов’язаними із впровадженням консалтингових ресурсів, і непрямими (додатковими)

Продовження табл. 6.3

Головні елементи	Зміст
Зовнішні ознаки	Характеристики консультанта або консалтингової фірми та їх діяльності у цілому, а не певної консалтингової послуги, як-от: ділова репутація, місце розташування й обладнання офісу, образ консультанта як незалежного професіонала, його стиль поведінки і культура спілкування та ін.
Ціна в грошовому вираженні	Цінною для клієнта є та послуга, ціна якої адекватна оцінці ним її якості. У такому разі класичне співвідношення «ціна – якість» трансформується в співвідношення «ціна – сприйнята якість»
Негрошова ціна як складник сприйманої якості	Витрати, окрім оплати ціни, які покупець повинен здійснити для доступу до одержання послуги: витрати часу на збирання і надання консультантові потрібної йому інформації; відволікання працівників від основної діяльності у зв'язку з необхідністю їх контактів з консультантом; психологічні витрати, пов'язані з потребою надання консультантові конфіденційної інформації, з його присутністю на підприємстві тощо. Рівень негрошової ціни залежить від обраної моделі консалтингового обслуговування, частоти і тривалості контактів консультанта і клієнта
Час	Професійна порада має бути отримана вчасно, саме коли вона вкрай необхідна клієнтові. Особливо це стосується оперативних консалтингових послуг, оскільки період часу, протягом якого вони є для клієнта досить важливими, а значить, і цінними, нетривалий. Відповідно до класифікації цінності послуг залежно від часу: а) цінність зараз і на короткий час; б) цінність зараз і на невизначений час; в) цінність у майбутньому на обмежений період часу; г) цінність у майбутньому на невизначений період часу, цінність оперативних консалтингових послуг можна визначити як цінність «зараз і на короткий час», а інноваційно-стратегічних консалтингових послуг – як цінність «у майбутньому на обмежений час»

Головні елементи	Зміст
Навчальний ефект	Навчаючись у процесі консалтингового обслуговування, клієнт поряд із професійною допомогою у вирішенні господарських проблем, по-перше, здобуває необхідні йому знання, по-друге, певною мірою заощаджує фінансові ресурси і час, які потрібні були б при його зверненні до інших джерел освітніх послуг
Інноваційність	По-перше, інтелектуальний продукт консалтингу, якому притаманні ознаки новації, може бути об'єктом інноваційної діяльності клієнта, спрямованої на досягнення якісно нового рівня ефективності і конкурентоспроможності його бізнесу. У цьому випадку придбання консалтингової послуги є для клієнта важливим етапом інноваційного процесу, спрямованого на здійснення організаційно-управлінських нововведень. По-друге, консультанти забезпечують клієнтів консалтинговими ресурсами, необхідними для інноваційної діяльності

Треба підкреслити, що цінність консалтингової послуги не є постійною; вона може змінюватися протягом усього періоду консалтингового обслуговування.

6.4. Види консалтингових послуг.

Юридичний консалтинг

Консалтингова діяльність охоплює надання різних видів послуг професійних консультантів. У науковій і прикладній літературі, присвяченій питанням структуризації консалтингового сектору економіки, бракує єдиного підходу до класифікації видів консалтингу. Більшість дослідників, як правило, пропонують широкий перелік різних напрямів консалтингової діяльності, спираючись на практику професійного консультування. Причому пропоновані класифікації базуються в основному на переліку видів консалтингових послуг, наведеному в Європейському довіднику-покажчику консультантів з менеджменту, як-от: загальне управління, діяльність адміністрації, фінансове управління,

управління кадрами, маркетинг, виробництво, інформаційне забезпечення, спеціалізовані послуги [2, с. 10–13; 50, с. 15–16]. Однак зміст економічного консалтингу не обмежується лише послугами управлінського консультування, а включає ділові (професійні) послуги консультативного типу аудиторських, рекрутських, юридичних та інших фірм консалтингового сектору економіки.

Оскільки головним споживачем послуг економічного консалтингу є фірма, значить, основним предметом професійного консультування виступають проблеми її функціонування. Отже, критерієм класифікації видів економічного консалтингу, як видається, повинні бути структура, функції та проблеми фірми на різних стадіях її життєвого циклу.

Як інструмент підприємницької діяльності фірма виконує операційні функції бізнесу: виробництво (надання послуг, здійснення робіт тощо), постачання ресурсів, збут продукції, інновації, фінансування, облік, кадрове забезпечення та ін. Це є критерієм функціональної класифікації видів консалтингових послуг (табл. 6.4).

Таблиця 6.4

**Функціональна класифікація видів
економічного консалтингу**

Функції фірми як організаційної одиниці бізнесу	Види економічного консалтингу
Виробнича	Виробничий
Інноваційна	Інноваційний
Постачальницько-збутова	Маркетинговий
Фінансово-інвестиційна	Фінансово-інвестиційний
Кадрового забезпечення	Кадровий
Інформаційного забезпечення	ІТ-консалтинг

Структура фірми характеризується сукупністю техніко-виробничих, організаційно-господарських, соціальних, корпоративних, мережових, середовищних відносин, узагальнюючими показниками оптимальності яких виступають ефективність і конкурентоспроможність бізнесу. Завдання економічного консалтингу – сприяння професійними порадами, рекомендаціями і проектами ефективній організації вказаних відносин, що становлять внутрішнє і зовнішнє середовище фірми. Це є підставою структурної класифікації видів економічного консалтингу (табл. 6.5).

Таблиця 6.5

Структурна класифікація видів економічного консалтингу

Структура фірми	Види економічного консалтингу
Підсистема техніко-виробничих відносин	Виробничий
Підсистема відносин, пов'язаних зі здійсненням інноваційного процесу	Інноваційний
Підсистема організаційно-господарських відносин	Фінансово-інвестиційний й оцінюючий
Підсистема соціальних відносин	Кадровий й організаційний
Підсистема соціально-корпоративних відносин	Корпоративний
Підсистема мережевих (зовнішнє мікросередовище фірми) і середовищних відносин (зовнішнє макросередовище фірми)	Маркетинговий, юридичний і PR-консалтинг
Інформаційна підсистема	ІТ-консалтинг

Узагальненням функціональної й структурної класифікацій слугуватиме *предметна класифікація* видів економічного консалтингу як сукупності ділових (професійних) послуг консультативного типу, що надаються консалтинговими фірмами й незалежними консультантами суб'єктам підприємницької діяльності, насамперед фірмам (табл. 6.6).

Таблиця 6.6

Предметна класифікація видів консалтингових послуг

Види економічного консалтингу	Зміст
<i>Виробничий</i>	Консультаційна допомога у вирішенні техніко-технологічних та організаційних проблем реалізації виробничої функції фірми
<i>Фінансово-інвестиційний і бухгалтерський</i>	Консалтингові послуги у сфері облікової, фінансової та інвестиційної діяльності, управління інвестиційними проектами і фінансовими ресурсами фірми
<i>Оцінюючий</i>	Консультації з проблем визначення вартості активів фірми

Закінчення табл. 6.6

Види економічного консалтингу	Зміст
<i>Маркетинговий</i>	Консультування, що сприяє досягненню фірмою її ринкових цілей через побудову її ефективної взаємодії з ринком
<i>Кадровий</i>	Консультаційна допомога, спрямована на оптимізацію управління трудовими ресурсами фірми
<i>Організаційний</i>	Консультування з питань поведінки і мотивації персоналу, організаційної культури й організаційного розвитку, спрямоване на підвищення якості менеджменту
<i>Інноваційний</i>	Консалтингові послуги, що сприяють ефективній реалізації інноваційної функції фірми
<i>Консалтинг у сфері інформаційних технологій</i>	Консалтингові послуги з питань автоматизації, програмного забезпечення бізнес-процесів
<i>Юридичний</i>	Консультаційна допомога, спрямована на оптимізацію правового статусу і правової поведінки фірми
<i>Корпоративний</i>	Консультування з питань корпоративного управління і корпоративної культури

Предметна класифікація видів економічного консалтингу відбиває структуру та основні напрями діяльності фірми – головного споживача консалтингових послуг: вивчення ринку товарів, інноваційна, виробнича, комерційна діяльність, післяпродажний сервіс, економічна і соціальна діяльність. Консалтинг може бути як загальним, що охоплює комплекс функцій і підсистем фірми, так і спеціалізованим, орієнтованим на окремі функції й підсистеми відносин, що становлять її внутрішнє і зовнішнє середовище.

У цій класифікації кожен вид консалтингу – це сукупність консалтингових послуг певної предметної спеціалізації. Наприклад, фінансовий консалтинг відповідно до Європейського довідника-показника консультантів з менеджменту охоплює консультування щодо системи обліку, оцінки капітальних витрат, господарського обороту фірми, зниження собівартості продукції і послуг, неплато-

спроможності, збільшення прибутку і доходів, оподаткування, фінансових резервів. Предмет виробничого консалтингу – автоматизація виробничих процесів, використання устаткування та його технічне обслуговування, промисловий інжиніринг, переробка матеріалів, регулювання внутрішнього розподілу матеріалів, упакування, схема організації робіт на підприємстві, конструювання і вдосконалювання продукції, управління виробництвом, підвищення продуктивності праці, закупівлі, контроль якості, контроль за поставкою вузлів і деталей.

Предметну класифікацію консалтингових послуг доповнюють:

1. *Змістовна класифікація.* Для кожної фази життєвого циклу фірми характерна специфічна стратегія управління, а значить, особливий вид консалтингової допомоги в її розробці та здійсненні. На фазі заснування фірми основним видом консалтингового обслуговування є *проектуючий консалтинг*, тобто професійні послуги стосовно побудови фірми як цілісної системи техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних відносин, що має внутрішнє середовище і зовнішнє доповнення у формі сукупності стійких відносин з елементами зовнішнього середовища бізнесу. Фази зростання і зрілості фірми є предметом *перетворюючого консалтингу*, націленого на впровадження організаційно-управлінських новацій у господарську практику. Прикладом перетворюючого консалтингу виступають консалтингові послуги, пов'язані з реінжинірингом бізнесу. На фазі спаду (розпаду) фірми клієнтам необхідні такі види економічного консалтингу, як *антикризовий*, спрямований на подолання спаду, відновлення і розвиток бізнесу, і *компенсуючий* – консультаційна допомога в процесі ліквідації фірми, що розпалася.

2. *Класифікація відповідно до характеру проблем ведення бізнесу на різних фазах життєвого циклу фірми:*

– *оперативний* (операційний) консалтинг: консультування з поточних питань ведення бізнесу;

– *інноваційно-стратегічний консалтинг*: професійна допомога консультантів при фундаментальних змінах бізнесу (консалтинг у сфері стратегічного управління, інноваційної діяльності й організаційного розвитку).

Види консалтингових послуг розрізняються не тільки предметною спеціалізацією, а й *формою надання консалтингових послуг* (табл. 6.7).

Таблиця 6.7

Види консалтингу залежно від форм надання консалтингових послуг

Вид консалтингу	Зміст
Консультавання	Надання порад, рекомендацій, експертних висновків
Проектування	Підготовка консультаційних проектів
Навчання	Проведення семінарів, тренінгів тощо
Аутсорсинг персоналу	Виконання професійним консультантом (фірмою) на договірних засадах певних функцій фахівців і управлінців клієнтської організації
Сценарний (ігровий) консалтинг	Професійна допомога у вирішенні проблем фірми в процесі ділових ігор на підставі певних сценаріїв
Коучинг	Технологія розвитку організації через навчання співробітників у процесі роботи

Консультавання виступає переважно формою оперативного (операційного) консалтингу, *проективання* – інноваційно-стратегічного консалтингу. *Навчання* займає особливе місце в діяльності професійного консультанта: з одного боку, будь-яка консультаційна діяльність має навчальний ефект. Тому *навчальний консалтинг* можна визначити як невід’ємну складову всіх видів консалтингу. З іншого боку, оскільки навчання характеризується специфічними цілями, методами і прийомами, його слід назвати окремим видом консалтингових послуг. *Аутсорсинг* персоналу дозволяє суб’єкту господарювання зосередити зусилля і ресурси на найбільш важливих, ключових напрямках діяльності. Тим самим зростання ефективності і конкурентоспроможності бізнесу досягається без значних додаткових витрат. Такі послуги можуть здійснюватися у формах: 1) сервісу тимчасового персоналу (temporery staff) – залучення клієнтською організацією працівників консалтингової фірми для вирішення конкретних завдань у короткотерміновому періоді; 2) лізингу (оренди) персоналу консалтингової фірми, як правило, на більш тривалий строк, ніж temporery staff; б) аутстафінгу – виведення співробітників клієнтської організації за межі її штату. У цьому випадку зазначені працівники офіційно значаться в штаті консалтингової фірми, а оплату їх праці здійснює клієнтська організація.

Сценарна (ігрова) форма професійного консультавання виступає основою організаційного консалтингу, оскільки об’єктом організаційного управління є поведінкові ситуації й події, що відбулися, тривають

зараз, можуть відбутися в майбутньому. Новою формою надання консалтингових послуг є *коучинг*, що, на наш погляд, являє собою модифікацію сценарного (ігрового) консалтингу, сполучає ігрові й навчальні форми консалтингу персоналу.

Види економічного консалтингу є складовими консалтингового сектору національної економіки, структуру якого відображено на рис. 6.1.



Рис. 6.1. Структура консалтингового сектору економіки

Найважливішою складовою консалтингового сектору економіки є **юридичний консалтинг** – підприємницька діяльність фахівців з права з надання суб’єктам господарювання та населенню професійної юридичної допомоги [16].

Юридичні послуги – це певні професійні дії фахівців з права, спрямовані на задоволення потреб чи забезпечення вигод фізичних та юридичних осіб у процесі надання їм юридичної допомоги. Юридичні послуги розрізняють за критерієм спрямованості професійних дій юристів відповідно до галузей права, наприклад, професійна допомога з господарського права, прав споживача, фінансового права, цивільного права та ін.

Професійні консультанти можуть спеціалізуватися на окремих видах юридичних послуг, а можуть надавати послуги, що охоплюють різні галузі права. Їх діяльність має бути спрямована на надання послуг замовникам, які діють в окремих галузях економіки, наприклад у будівництві, транспорті, шоу-бізнесі, туризмі, на фондовому ринку, або здійснюють певні види економічної діяльності: зовнішньоекономічну, інвестиційну, інноваційну та ін.

Юридичні послуги суб'єктам підприємницької діяльності розділяються на оперативні, що спрямовані на розв'язання їх поточних проблем, та стратегічні, змістом яких є певні професійні дії юристів на етапі фундаментальних змін у бізнесі замовників, таких як реорганізація підприємств, реструктуризація, зміна власника та ін. Оперативне юридичне обслуговування може здійснюватися в абонементній формі.

За критерієм головних замовників юридичних послуг треба виділити: особисті юридичні послуги, що надаються фахівцями з права населенню (фізичним особам); ділові юридичні послуги суб'єктам підприємницької діяльності; юридичні послуги державним установам, громадським організаціям та ін.

Частина III

ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Розділ 7

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ФІРМИ ТА ЇЇ КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

7.1. Сутність та структура інтелектуального капіталу фірми

Термін «інтелектуальний капітал», вперше використаний у 1969 р. американським економістом Дж. К. Гелбрейтом, дістав активної розробки в останнє десятиріччя ХХ ст. та на початку третього тисячоліття.

Серед його дослідників можна відмітити Е. Тоффлера, Б. Б. Леонтьєва, Т. А. Стюарта, Е. Брукінга, Л. Едвінссона, М. Мелоуна, Т. Фортюна, П. Саллівана, Л. Прусака, Д. Клейна, Л. Хіроякі, Д. Даффі, А. Н. Козирєва, Л. Г. Мельника, С. М. Клімова, А. Г. Жарінову, В. Л. Іноземцева, В. А. Подсолонко, О. Б. Бутнік-Сіверського, В. Д. Базилевича, О. В. Кендюхова, Н. С. Ілляшенко, В. В. Ільїна, В. М. Гейця, Л. І. Федулову, А. А. Чухно, О. А. Гришнову тощо.

Різноманітні підходи, що використовуються для аналізу змісту інтелектуального капіталу фірми, доцільно розподілити на три групи [1]:

- 1) характеристика структури інтелектуального капіталу;
- 2) аналіз призначення інтелектуального капіталу і ролі, яку він відіграє у процесі суспільного відтворення;

3) аналіз сутності категорії інтелектуального капіталу.

Аби сформувати найбільш повне та різнобічне бачення сутності інтелектуального капіталу фірми, необхідно використати різні типи підходів. Різноманітність підходів першого типу ілюструє укладена З. В. Уляницьким таблиця (див. табл. 7.1). Не важко побачити, що, незважаючи на подібність деяких елементів інтелектуального капіталу, науковці намагаються віднайти найбільш адекватну, на їх думку, комбінацію.

Таблиця 7.1

Способи структурування інтелектуального капіталу фірми [2]

Автор	Структура інтелектуального капіталу
<i>Структурування закордонних вчених</i>	
<i>Е. Брукінг</i>	Ринкові активи, активи інтелектуальної власності, гуманітарні активи, активи інфраструктури
<i>К. Е. Свейбі</i>	Ототожнює «інтелектуальний капітал» та «нематеріальні активи». Складові: зовнішня структура (тісні взаємовідносини між підприємствами), внутрішня структура (культура та традиції фірми, інформаційні мережі), індивідуальна компетентність (властивість індивіда до реалізації певних дій у певній ситуації)
<i>Д. Клайла</i>	Людські активи, інтелектуальні активи, інтелектуальна власність, структурні активи, фірмові активи
<i>П. Х. Суліван</i>	Людський капітал, інтелектуальні активи, інтелектуальна власність; поряд з інтелектуальним капіталом виділяє структурний капітал
<i>Д. Дж. Скріме</i>	Людський капітал, структурний капітал, капітал клієнта
<i>Н. Бонтіс</i>	Капітал працівників, структурний капітал, ринковий капітал
<i>А. Л. Гапоненко</i>	Клієнтський капітал, організаційний капітал, людський капітал
<i>Дж. Г. Росс</i>	Людський капітал (компетенції зайнятих, позиції зайнятих, інтелектуальні здібності), структурний капітал (стосунки із зовнішніми партнерами, організація, капітал розвитку і зростання)

Закінчення табл. 7.1

Автор	Структура інтелектуального капіталу
<i>Т. Стюарт</i>	Людський капітал (здатність пропонувати клієнтам рішення), структурний капітал (організаційні здібності компанії відповідати потребам ринку), споживчий капітал (відносини організації зі споживачами, співпраця із контрагентами, вірність клієнтів)
<i>М. Братницькі</i>	Суспільний капітал (структурний капітал, стосунки між людьми і пізнавальний капітал), людський капітал (компетенції, інтелектуальні можливості і мотивація), організаційний капітал (капітал розвитку, внутрішня та зовнішня структури)
<i>Й. Ліхтарські</i>	Особистий капітал (технічний, а також організаційний, скерований усередину і на ринок), безособовий капітал
<i>Структурування вітчизняних вчених</i>	
<i>О. Б. Бутнік-Сіверський</i>	Людський капітал (сукупність знань, умінь, здібностей, навичок, схильностей), структурний капітал (техніка, ЕОМ, програмне забезпечення, товарні знаки, право власності, патенти, організаційна структура, функціональні розпорядження, механізм розподілу обов'язків), споживчий капітал (клієнти, споживачі, партнери)
<i>В. Д. Базилевич</i>	Людський капітал (накопичені у результаті інвестицій та реалізовані у працівниках організації знання, здібності, навички, особиста культура, моральні цінності, смаки), клієнтський капітал (відносини із клієнтами і покупцями, що допомагають успішній реалізації виробленої продукції; товарні марки та знаки, комерційна мережа розширення збуту, угоди маркетингового і технологічного співробітництва, популярність та репутація), організаційний капітал (систематизована і формалізована компетентність організації: електронні мережі, інформаційні ресурси, організаційна структура, ефективність управління, нововведення, інтелектуальна власність, технічне забезпечення)

Водночас деякі складові (передовсім людський та структурний капітал) зустрічаються частіше за інших, що свідчить про їх особливу роль у структурі інтелектуального капіталу фірми.

Удалим прикладом першої групи підходів можна вважати концепцію Л. Едвінссона [3, с. 429–447]. Структура інтелектуального капіталу фірми, відповідно до цієї концепції, у загальному вигляді розкрита на рис. 7.1.



Рис. 7.1. Структура інтелектуального капіталу фірми за Л. Едвінсоном

Розглянемо більш детально головні елементи інтелектуального капіталу фірми. *Фірмово-специфічний людський капітал* – це сукупність знань, умінь, навичок, здібностей (зокрема, творчих), працездатності, особистих якостей, моральних цінностей, пріоритетів та соціальних зв'язків працівників фірми, а також цінностей компанії, культури праці, соціально-психологічного клімату, ділової атмосфери, які використовуються для отримання доходу фірмою. До фірмово-специфічного людського капіталу відносять також невід'ємні від працівника ноу-хау (що зазвичай вимагають не лише знання, як робити, але й уміння виконати відповідні операції) і «мовчазні», «невідокремлені» знання (які важко передати іншій особі у знаковій чи вербальній формі).

Здібності, знання, працездатність, установки та соціальні зв'язки особи формують основу її людського потенціалу. Він перетворюється на людський капітал індивіда лише в тій частині, в якій може бути реалізований у суспільстві для створення вартості та генерування доходів. Якщо людський потенціал знаходить реалізацію в межах певної фірми, то він одночасно перетворюється не лише на людський капітал індивіда, але й на елемент людського капіталу цієї фірми.

До складу фірмово-специфічного людського капіталу входить лише та частина людського капіталу індивіда, що використовується для отримання доходу фірмою (і відповідно індивідом у межах цієї фірми).

Якщо ж особа отримує додаткові доходи від свого людського капіталу поза певною фірмою (працюючи за сумісництвом в іншій фірмі, у власному бізнесі чи у якості самозайнятої особи), то частина її людського капіталу, задіяна у генеруванні додаткових статків, не входить до складу людського капіталу даної фірми. Отже, людський капітал особи може дорівнювати її частці у людському капіталі певної фірми, може перевищувати її, але не може бути менше.

Структурний капітал – сукупність нематеріальних активів, що належать фірмі та використовуються для отримання доходу і забезпечення існування фірми в довгостроковій перспективі.

Якщо фірмово-специфічний людський капітал втілений у працівниках компанії, то структурний капітал, навпаки, від них відокремлений. Структурний капітал створюється в процесі функціонування людського капіталу і безпосередньо виникає тоді, коли набуває незалежного від свого творця існування, утілюючись у певних об'єктах, процесах чи явищах. Наприклад, поки керівник підрозділу тримає в голові певний технологічний процес, це знання належить до фірмово-специфічного людського капіталу. Якщо ж зазначений технологічний процес знаходить відображення на якомусь носії інформації, що використовується фірмою, то він потрапляє до складу структурного капіталу. На відміну від фірмово-специфічного людського капіталу структурний капітал може бути власністю фірми та може бути проданий.

Основними складовими структурного капіталу є капітал клієнтів та організаційний капітал. Останній, у свою чергу, поділяється на інноваційний капітал та капітал процесів.

Клієнтський капітал – система зв'язків і відносин, що забезпечує ефективну взаємодію фірми зі споживачами, сприяє просуванню продукції на ринок і збільшує обсяги та/або ціну продажів. До нього належать контракти, угоди, база споживачів, ділова репутація, публічний імідж, бренд, товарні знаки, канали розподілу продукції, характер відносин із клієнтами, «свої» люди в організаціях-партнерах чи організаціях-клієнтах тощо.

Інноваційний капітал – об'єкти права інтелектуальної власності та інші нематеріальні активи і цінності фірми, що дозволяють їй використовувати інновації для отримання конкурентних переваг, збільшення доходів і прибутків та підтримки ефективного функціонування в довгостроковій перспективі. Важливими складовими інноваційного капі-

талу є патенти, ліцензії, промислові зразки, програмне забезпечення, а також ноу-хау.

Капітал процесів – система технологій, правил, процедур, зв'язків і відносин усередині фірми, система управління, що забезпечують ефективну організацію виробництва, збуту продукції та післяпродажного обслуговування.

Якщо капітал клієнтів визначається ефективністю відносин зі споживачами, то капітал процесів – ефективністю відносин між співробітниками фірми, яка базується на технологіях виробництва, системі менеджменту та соціально-психологічних факторах.

При поглибленому вивченні структури інтелектуального капіталу фірми можна побачити певні невідповідності у трактуваннях різних дослідників цього явища. На наш погляд, значна частина невідповідностей пояснюється розбіжностями юридичного та економічного змісту інтелектуального капіталу фірми. Адже важливою його складовою є *інтелектуальна власність*. А категорія інтелектуальної власності має як економічне, так і юридичне наповнення.

Проблема полягає в тому, що економічні та юридичні критерії віднесення об'єктів до інтелектуальної власності різняться. З економічної точки зору до інтелектуальної власності належать створені в результаті інтелектуально-духовної творчості засоби задоволення потреб, які відокремилися від свого творця. Необхідною умовою віднесення до власності є певна вартість цих об'єктів. Якщо ж у них немає вартості, то й інтелектуальна власність відсутня. З юридичної ж точки зору головне – не наявність вартості, а відповідність умовам (у тому числі формальним), за яких об'єкт визнається інтелектуальною власністю. У результаті ми маємо певні розбіжності.

З одного боку, економічний зміст інтелектуальної власності ширше за юридичний, бо:

1) економічний зміст інтелектуальної власності постійно розвивається (зокрема, виникають нові типи об'єктів інтелектуальної власності), а юридичний охоплює усталені явища, до того ж із певним часовим лагом;

2) не на всі економічні об'єкти інтелектуальної власності економічно доцільно формувати правовий захист, тому деякі з них не отримують юридичного закріплення;

3) не на всі економічні об'єкти інтелектуальної власності формується правовий захист, навіть якщо це економічно доцільно (іноді

власники цього не бажають, а іноді взагалі не знають, що треба забезпечувати такий захист).

Зазначені причини мають свої особливості. Перша та друга зумовлені об'єктивними факторами; діють на групи (типи) об'єктів інтелектуальної власності повністю; можуть бути подолані на макрорівні. Третя причина має суб'єктивні засади; діє на окремі складові груп (типів) об'єктів інтелектуальної власності (наприклад, одні суб'єкти оформлюють патенти на економічно привабливі винаходи, інші – ні); долається на мікрорівні.

З другого боку, за деякими елементами юридичний зміст інтелектуальної власності ширший за економічний, бо певні об'єкти інтелектуальної власності отримують відповідний юридичний статус лише на підставі формальних ознак, не маючи економічної цінності. Наприклад, художній твір визнається об'єктом права інтелектуальної власності лише за фактом створення, при цьому він може не приносити доходів. Якщо художній твір не здатний принести дохід, він не має вартості. Те, що не має вартості, не може бути віднесено до власності в економічному розумінні, але іноді потрапляє до складу інтелектуальної власності в юридичному сенсі.

Значною мірою економічний та юридичний зміст інтелектуальної власності збігаються. Така ситуація є найкращою і бажаною. Адже юридичне закріплення посилює економічний зміст інтелектуальної власності, активізує діяльність людей у цій галузі, бо підвищує економічні стимули та знижує видатки на специфікацію і захист прав власності, зменшує трансакційні витрати.

Водночас за наявності економічного змісту інтелектуальної власності юридичне закріплення прав на неї стає економічно виправданим. Економічний зміст об'єкта власності стимулює діяльність стосовно цієї власності в юридичній площині (зокрема, щодо специфікації та захисту прав власності).

Існування зазначених відмінностей юридичного та економічного змісту інтелектуальної власності зумовлює розбіжності юридичного та економічного змісту інтелектуального капіталу фірми, що негативно впливає на ефективність її функціонування, тому слід протидіяти цим невідповідностям, аби економічний та юридичний зміст збігалися, посилюючи один одного та стимулюючи розвиток фірми.

На жаль, зазвичай фірми не здатні впливати на макроекономічні умови свого функціонування, тому можуть долати лише третю при-

чину невідповідності юридичного та економічного змісту їх інтелектуальної власності. Водночас об'єднання фірм та найпотужніші організації (зокрема, ТНК) мають вплив і на макрорівні, тому можуть частково нівелювати інші причини невідповідностей юридичного та економічного змісту інтелектуальної власності.

Розібравшись зі структурою інтелектуального капіталу фірми та сформувавши загальне уявлення про його зміст, можна переходити до виявлення його сутності. Як відомо, сутність соціально-економічних явищ краще розкривається при дослідженні історії їх виникнення та розвитку. Тому для розуміння сутності інтелектуального капіталу фірми необхідно дослідити історію розвитку факторів виробництва.

Слід зазначити, що існуючі підходи не розкривають повною мірою місця інтелектуального капіталу фірми в структурі факторів виробництва, скоріше, навпаки, заплутують ситуацію. Адже, як можна побачити із табл. 7.1, до складу інтелектуального капіталу відносять елементи, які належать до різних факторів виробництва; водночас дослідники постійно наголошують на відмінності інтелектуального капіталу від традиційних факторів виробництва.

Аби вирішити складне та суперечливе питання складу факторів виробництва, необхідно розрізнити первинні та похідні фактори виробництва.

Існують три первинних фактори виробництва: особистий (людина), природний (сили та речовини природи) та акумульований (неприродні засоби виробництва). Спочатку люди спільно використовували первинні фактори виробництва. Із ускладненням політичної структури суспільства та виникненням приватної власності на засоби виробництва з'явилися перші похідні фактори виробництва.

Виокремлення тих чи інших похідних факторів виробництва пов'язане із формуванням специфічної, окремої, відносно самостійної та самодостатньої системи суспільних відносин з приводу їх залучення до процесу виробництва. Для утворення такої системи важливо, аби фактори виробництва належали різним власникам.

Зважаючи на проведений А. Бутенко та А. Шкребою аналіз детермінації суспільного розвитку [4, с. 54–64], слід зазначити, що фактична приналежність факторів виробництва може визначатися або відносинами власності (як це відбувалося у європейських народів, починаючи зі стародавніх греків та римлян), або політичною структурою суспільства (як це мало місце в історії більшості неєвропейських народів до їх колонізації європейцями).

Коли фактори виробництва зосереджуються у різних власників, необхідно на певних умовах поєднувати ці потрібні для створення економічних благ ресурси. Навколо цих умов поступово формується система суспільних відносин. Коли система суспільних відносин з приводу залучення до процесу виробництва, скажімо, інформації стає достатньо специфічною, розвиненою й відокремленою, можна констатувати виникнення похідного фактора виробництва «інформація».

На протилежність базовим, похідні фактори виробництва – феномен історичний; їх склад періодично змінюється. Саме цим можна пояснити відсутність серед науковців єдиної позиції щодо переліку факторів виробництва.

Оскільки виокремлення похідних факторів виробництва пов'язане з певними змінами у суспільних відносинах, розвиток складу факторів виробництва пов'язаний із розвитком господарських систем.

Існує шість основних етапів розвитку *системи формування доходів*: колективний, приватний, управлінський, капіталістичний, соціально-ринковий та соціальний. Головним внутрішнім джерелом цієї еволюції є основне протиріччя формування доходів. Водночас зовнішня детермінація розвитку іноді може відігравати визначальну роль.

Зміст зазначеного протиріччя полягає у такому. Спочатку потреба у фізичному виживанні, а потім необхідність підвищення ефективності економічної діяльності змушували людей поєднувати зусилля в процесі виробництва. Однак таке об'єднання породжує проблему визначення частки кожного індивіда в створеному спільними зусиллями продукті.

Основне протиріччя формування доходів населення – це протиріччя між об'єднанням індивідів у процесі спільно-розділеної діяльності із створення економічних благ та заснованим на певному типі розподілу відособленням їх в особистому доході. Протиріччя пов'язане з тим, що спочатку, на етапі створення продукту, власники всіх факторів виробництва зацікавлені у найбільш продуктивному співробітництві, адже максимізація ефективності виробництва дозволяє всім розраховувати на більші доходи. Проте на етапі розподілу продукту відбувається радикальна трансформація характеру відносин. Коли продукт уже вироблений, його кількість незмінна, то збільшення доходів одних можливе лише за рахунок зменшення доходів інших. Ті, хто були партнерами, коли йшлося про максимізацію обсягів виробництва, перетворюються на конкурентів у справі розподілу результатів спільної діяльності.

Історично перша система формування доходів – *колективна* – виникла з появою людини розумної. Спочатку виробництво відбувалося на основі використання первинних факторів виробництва. Похідні фактори виробництва відсутні. Люди спільно брали участь у господарській діяльності й одержували винагороду, що відбивала переважно внесок особистого фактора виробництва.

Колективну систему формування доходів замінила *приватна*. В її основі – використання родиною приналежних їй факторів виробництва з метою отримання благ для задоволення своїх потреб. Існування управлінської еліти набуло стійкого, стабільного характеру, а її функції все більше відрізнялися від функцій основної частини спільноти. На цьому етапі оформлюються й закріплюються обов'язки управлінської еліти, так само як і обов'язок інших членів громади винагороджувати управлінську діяльність. Через нагромадження матеріального фактора виробництва окремими індивідами, а також у зв'язку з виконанням управлінською елітою своїх специфічних функцій виникає необхідність для обробки великих ділянок землі залучати додаткових (окрім власників землі та членів їхніх родин) працівників. Це здійснюється переважно за рахунок навертання людей у ті чи інші форми залежності (рабська, феодална тощо).

Відбувається перша декомпозиція факторів виробництва – аграрна. У результаті виокремлюються такі три основних похідних фактори виробництва, як управлінські здібності, земля і праця.

Описані зміни супроводжуються посиленням політичної надбудови, що на певному етапі породжує державу. Відбувається перехід до третьої системи формування доходів – *управлінської*. В основі цієї системи лежать певні форми експлуатації мас елітою. Відокремлення індивідів в особистому доході набуває бінарного характеру: основній частині населення, задоволення потреб якої відбувається на рівні, близькому до фізіологічного мінімуму, протистоїть еліта, ступінь задоволення потреб якої залежить від її здатності «вичавлювати піт» з іншої частини суспільства.

Існували дві основні моделі управлінської системи формування доходів – азіатська та європейська. У першій вирішальний вплив на об'єднання індивідів у процесі створення благ і на відособлення їх в особистому доході мала політична структура суспільства, у другій – власність на засоби виробництва. В азіатській моделі зберігали домінування такі похідні фактори виробництва, як управлінські здібності,

земля і праця, бо ця модель залишала індивідам один головний напрям самореалізації – просування владною вертикаллю, єдиний шлях до влади, поваги й багатства. При цьому управлінська еліта орієнтувалася на «проїдання» багатства та була схильна до збільшення доходів шляхом перерозподілу. Водночас в європейській моделі управлінської системи формування доходів економічна верхівка, насамперед торговельна, з одного боку, не мала достатньої соціально-економічної сили для перерозподілу доходів на свою користь, а з другого – була наділена достатньо широкими економічними правами та свободами і тому зосередилася на підвищенні доходів шляхом збільшення свого корисного економічного внеску.

З розвитком торгівлі відбулася друга декомпозиція факторів виробництва – торговельна. До існуючих похідних факторів виробництва додався капітал (спочатку торговий), що створив передумови для переходу до *капіталістичної системи формування доходів*. Інша принципова передумова зміни управлінської системи формування доходів капіталістичною – науково-технічний прогрес. Це процес хаотичний, що вимагає свободи у різних сферах громадського життя. Останньої було істотно більше у європейських народів, значною мірою через розвиненість інституту приватної власності та відносну відокремленість політичної влади від інших сфер суспільства.

Перехід до капіталістичної системи формування доходів завершується тоді, коли виникає широка сфера застосування капіталу – індустріальне виробництво. Промисловий переворот починається в Англії в 60-х рр. XVIII ст., потім, через кілька десятиліть, – у США, Франції, Німеччині, а завершується в середині – кінці XIX ст. У структурі похідних факторів виробництва суттєво зростає роль капіталу, а управлінські здібності як фактор виробництва поступово зникають. При цьому функції державного управління зберігаються, проте залучення людей до їх виконання відбувається на основі інших механізмів. Для більшості держслужбовців це відносини найму робочої сили, тому вони належать до фактора виробництва «праця».

Пов'язана з відділенням функції управління капіталом від функції власності третя декомпозиція факторів виробництва – підприємницька – породжує ще один похідний фактор виробництва – підприємницькі здібності.

Якщо в управлінській системі формування доходів велике значення мали традиції та релігія, що освячували стан речей і знижували

рівень невдоволення, то крах традиційного суспільства істотно змінює настрої мас. Свою роль відіграє і подовження робочого дня, і монотонність праці, і відрив від природного середовища. Відбувається консолідація робітників, формуються ідеологічні засади боротьби мас за свої права.

Поширюється розуміння інтересів різних класів як таких, що суперечать один одному. У капіталістичній системі формування доходів соціальна боротьба розгортається безпосередньо за інтереси мас, за знищення політичної, соціальної й економічної нерівності, тоді як у попередній системі соціальна боротьба зазвичай відбувалася за «місця в еліті». Переможці не покращували суттєво становище мас, а просто займали місце переможених у панівному класі.

Позбавлена (через розвиток прав людини та демократизацію) найбільш радикальних методів придушення невдоволення, політико-економічна еліта все частіше обирає компромісні методи вирішення конфліктів. Механізм, що відтворює відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва, дає збій через поширення акціонерної власності й перевищення зарплатою мінімуму засобів існування (надає можливість здійснювати заощадження).

Зазначені процеси разом із демократизацією громадського життя приводять до збільшення соціально-економічної сили мас. З інституту, що забезпечує експлуатацію основної частини населення вузькою елітою, держава поступово перетворюється на інститут, головним призначенням якого є збалансування суперечливих інтересів.

На користь праці розподіляється все більша частка створеного продукту. Сам суспільний продукт завдяки досягненням науково-технічного прогресу різко збільшується. Формально вільний час, що майже зник у більшості населення, стає надбанням мас: тривалість робочого тижня в розвинених країнах скорочується вдвічі (особливо інтенсивне скорочення спостерігається на початку ХХ ст.). Підвищуються якість та доступність освіти. У результаті зростають можливості з розвитку та реалізації здібностей індивідів, що полегшує просування соціальними сходами та розвиток особистості. Збільшуються обсяги знань та вдосконалюються способи їх розповсюдження.

Під впливом указаних перетворень після Другої світової війни в економічно розвинених країнах відбувається становлення *соціально-ринкової системи формування доходів*. У цій системі відбувається четверта декомпозиція факторів виробництва – інформаційна, що по-

роджує ще один похідний фактор виробництва – інформацію. До складу цього фактора виробництва потрапляє не будь-яка інформація, а лише та, що:

1) використовується чи може бути використана у виробництві за даного рівня розвитку господарства (можливість використання як критерій віднесення до фактора виробництва слід розглядати з точки зору економіки загалом, тобто можливостей використання за даних суспільно-економічних умов хоча б у деяких підприємствах, а не з позицій використання у кожній фірмі чи більшості фірм);

2) відокремилася від свого творця та набула самостійного існування;

3) залучається до виробництва на основі специфічної системи відносин.

До того як інформація стала відокремленим фактором виробництва, не існувало розвиненої специфічної системи відносин з приводу її залучення до виробництва, але були окремі випадки такого залучення. Тобто виконувалися тільки перші дві умови. І лише в соціально-ринковій системі формування доходів інформація як фактор виробництва перетворилася на систему, що розвивається на власній основі.

Наведемо приклад. Сьогодні план розвитку бізнесу в голові підприємця чи найманого працівника належить відповідно до факторів виробництва підприємницькі здібності або праця. Проте, якщо цей план відокремлений від творця будь-яким чином (на будь-якому носії) і може бути застосований іншими людьми без допомоги творця, його можна віднести до фактора виробництва інформація. Третя умова виконується тому, що сьогодні суспільні відносини з приводу використання бізнес-планів у виробництві набули високого рівня розвитку.

У результаті описаних соціально-економічних процесів сформувався сучасний склад похідних факторів виробництва, до якого ввійшли: підприємницькі здібності, праця, земля, капітал та інформація.

Інтелектуальний капітал фірми не потрапляє до складу похідних факторів виробництва через те, що відсутня специфічна система відносин щодо залучення його до процесу виробництва. Якщо інтелектуальний капітал не є похідним фактором виробництва, то що ж він собою являє? На наш погляд, він є тим, що забезпечує синергізм похідних факторів виробництва.

Інтелектуальний капітал фірми – створені в результаті інтелектуально-духовної творчості людей, накопичені в процесі функціонування фірми та її зовнішнього середовища специфічні форми та процеси

взаємного пристосування факторів виробництва, а також фірми та зовнішнього середовища, які забезпечують синергізм факторів виробництва, що підвищує ефективність функціонування фірми.

Пояснимо основні положення цього визначення. Головним джерелом інтелектуального капіталу фірми є творчість, проте не завжди це інтелектуально-духовна творчість окремих людей.

Значна частина інтелектуального капіталу фірми створюється в процесі функціонування фірм або їх зовнішнього середовища; людська творчість тут також присутня, але не як самостійний елемент, а як частина більш складної системи взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовища фірми, у процесі якої виникає синергетичний ефект від взаємодії багатьох людей та багатьох інших чинників виробництва, розподілу, обміну та споживання. Цей синергізм дозволяє сформувати такий інтелектуальний капітал, який жодна людина чи група людей самі по собі ніколи б не створили. Тому, хоча інтелектуально-духовна творчість окремих людей і залишається необхідною умовою створення інтелектуального капіталу фірми, у цьому випадку головним джерелом слід визнати саме процес функціонування фірм та їх зовнішнього середовища.

Безпосередньою формою функціонування інтелектуального капіталу фірми є специфічні форми та процеси взаємного пристосування факторів виробництва, а також взаємного пристосування фірми та зовнішнього середовища. Під взаємним пристосуванням факторів виробництва мається на увазі, по-перше, підбір факторів виробництва, що найбільше відповідають потребам; по-друге, пошук оптимальних способів поєднання, комбінування цих факторів; по-третє, модифікація, розвиток факторів виробництва в потрібному напрямі. Взаємодія фірми із зовнішнім середовищем у даному контексті розглядається як процес взаємного пристосування, який передбачає, з одного боку, підлаштування фірми під зовнішні умови функціонування, з другого – забезпечення бажаних для фірми змін у зовнішньому середовищі. Причому зазначені процеси взаємного пристосування мають відбуватися постійно, аби відповідати новим викликам. Лише за умови нескінченності цих процесів забезпечується постійне відтворення інтелектуального капіталу фірми.

Розробка форм та процесів взаємного пристосування факторів виробництва, а також взаємного пристосування фірми та зовнішнього середовища базується на генеруванні та впровадженні *інновацій*, про-

те недоречно розглядати інноваційність як головну рису інтелектуального капіталу фірми. Це пояснюється тим, що, по-перше, інтелектуальний капітал фірми формується не під впливом будь-яких інновацій, а лише на основі тих, що сприяють синергізму факторів виробництва на конкретній фірмі. Тобто є і такі інновації, що не сприяють нарощуванню інтелектуального капіталу фірми. По-друге, слід урахувати різноманіття інновацій.

За ступенем новизни інновації можуть бути: нові для підприємства, нові для галузі, нові для країни, нові для світу. Чим вищий ступінь новизни, тим більші конкурентні переваги надає впровадження інновацій. Проте, якщо інновації нові лише для певного підприємства, їх впровадження на цьому підприємстві все одно може дати суттєвий ефект, бо дозволить не відставати від конкурентів.

За рівнем радикальності розрізняють: базисні, поліпшуючі інновації та псевдоінновації. Базисні інновації реалізують видатні винаходи та стають основою формування нових поколінь чи напрямів розвитку техніки. Поліпшуючі інновації зазвичай використовують незначні чи середні винаходи. Вони застосовуються переважно на етапах поширення та стабільного розвитку науково-технічного циклу. Псевдоінновації спрямовані на часткове покращення застарілих поколінь техніки та технологій. Застосовуються для подовження життєвого циклу застарілих виробництв.

За можливостями впровадження інновації бувають: універсальні, специфічні, інтерспецифічні. Універсальні інновації можуть бути застосовані в різних галузях економіки. Специфічні інновації підходять до впровадження лише в певних галузях чи сегментах економіки. Інтерспецифічні інновації мають ефект лише у конкретній фірмі.

За впливом на ефективність використання факторів виробництва інновації поділяються на суперінновації, ординарні інновації та мікроінновації.

Суперінновації дозволяють радикально підвищити ефективність. Прикладами таких інновацій є конвеєрне збирання автомобілів на заводах Генрі Форда, операційна система Windows Б. Гейтса чи соціальна мережа Facebook М. Цукерберга. Суперінновації є рідкістю, кожна нова стає помітною подією. Цей тип інновацій забезпечує революційний розвиток.

Ординарна інновація має менший вплив на ефективність, ніж суперінновація, проте ординарні інновації більш поширені і тому їх загальний вплив дуже важливий.

Найпоширенішим типом інновацій є мікроінновації. Вони впроваджуються постійно у великих і у малих фірмах, бо зазвичай не потребують значних витрат. Кожна окрема мікроінновація несуттєво збільшує ефективність, проте загалом вони справляють потужний вплив. Мікроінновації забезпечують повільний, але постійний, стійкий розвиток [5, с. 109–111].

Формування синергізму факторів виробництва у фірмі значною мірою засноване на інноваціях, які є новими лише для даної фірми і вже запроваджені у конкурентів. Також широко застосовуються псевдоінновації та мікроінновації. Значна частина інновацій є специфічними або інтерспецифічними.

В усіх цих типах інновацій відповідно до їх змісту мало справжньої інноваційності, це переважно «варіації на тему», що не мають суспільного чи навіть галузевого значення. Проте це не заважає таким інноваціям сприяти синергетичному ефекту. Інакше кажучи, значною мірою синергізм факторів виробництва заснований на нововведеннях, які є інноваціями лише у конкретній фірмі за певних умов та не є суспільно значимими інноваціями.

Якщо недоречно наголошувати на вирішальній ролі інновацій, то що ж уважати головною рисою інтелектуального капіталу фірми? На наш погляд, це здатність забезпечити синергізм факторів виробництва, що використовуються в даній фірмі. Інновації при цьому є одним із інструментів досягнення синергетичного ефекту. Результатом функціонування інтелектуального капіталу фірми є синергізм факторів виробництва, що підвищує ефективність використання факторів виробництва в даній фірмі порівняно з фірмами, інтелектуальний капітал яких дорівнює нулю. Відповідно обсяг інтелектуального капіталу фірми формує різницю між вартістю фірми та вартістю факторів виробництва, задіяних у ній.

Як комплексне явище інтелектуальний капітал фірми утворює унікальний та неповторний синергізм факторів виробництва, задіяних у цій фірмі, і не може бути повністю, із збереженням цілісності, перенесений в іншу фірму. Проте окремі елементи інтелектуального капіталу можуть передаватися в інші фірми. Тому за критерієм можливостей застосування в інших фірмах інтелектуальний капітал фірми слід поділяти на інтерспецифічний, специфічний та універсальний.

Інтерспецифічний інтелектуальний капітал формує унікальний і неповторний синергізм факторів виробництва лише у певній фірмі і не дає жодного ефекту в інших. Вартість цього типу капіталу існує лише в межах певної фірми; в інших – він нічого не вартий.

Специфічний інтелектуальний капітал найбільш ефективно формує синергізм факторів виробництва лише в одній фірмі, проте забезпечує певний ефект і в інших. Його вартість у межах певної фірми більша, ніж в інших.

Універсальний інтелектуальний капітал сприяє синергізму факторів виробництва в різних фірмах із приблизно однаковою ефективністю. Відповідно і його вартість для них є зрівняною.

Як було зазначено, інтелектуальний капітал не є ще одним похідним фактором виробництва. Але це не означає, що він не має свого місця в структурі факторів виробництва. Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що інтелектуальний капітал – похідний фактор виробництва другого ступеня, або синергетичний фактор виробництва. Він названий так тому, що є похідним від похідних факторів виробництва, утворюється на їх основі. Водночас він пов'язаний із синергізмом похідних факторів виробництва і тому може вважатися синергетичним фактором виробництва.

Інтелектуальний капітал фірми – фактор виробництва нового типу. На відміну від похідних факторів виробництва, його виникнення не пов'язане з формуванням специфічної, окремої, відносно самостійної та самодостатньої системи суспільних відносин із приводу його залучення до процесу виробництва. Він виникає на основі інших факторів виробництва і не має чіткої матеріалізації, адже для інтелектуального капіталу матеріальна форма є другорядною; головне – ефект від його впливу на використання інших факторів виробництва фірмою. Інтелектуальний капітал фірми має переважно інтерспецифічний та специфічний характер, тобто тісніше, ніж інші фактори виробництва, прив'язаний до певної фірми.

Підсумовуючи, можна образно зазначити: якщо традиційні фактори виробництва формують тіло сучасної фірми, то інтелектуальний капітал – її душу.

7.2. Конкурентні переваги фірми в нематеріальній економіці

Розвиток концепції конкурентних переваг значною мірою пов'язаний із діяльністю М. Портера, який виділив три базові стратегії завоювання й утримання конкурентних переваг [6, с. 73–78]: абсолютне лідерство у витратах, диференціація та фокусування. У межах

першої стратегії головною конкурентною перевагою стають низькі витрати; друга – формує переваги шляхом створення продукту, що сприймається в межах галузі як унікальний; третя – відшукує переваги у фокусуванні на певній групі споживачів, виді продукції чи географічному сегменті ринку. Кожна базова стратегія має свій набір головних потенційних джерел конкурентних переваг (див. табл. 7.2).

Таблиця 7.2

Умови реалізації базових конкурентних стратегій [6, с. 79]

Базова стратегія	Загальні вимоги до ресурсів та кваліфікації	Загальні вимоги до організаційних умов
Абсолютне лідерство у витратах	Реальні інвестиції та доступ до капіталу; навички технологічної розробки процесів; ретельний нагляд та контроль за трудовими процесами; конструювання виробів, які полегшують виробництво; низьковитратна система розподілу і збуту	Жорсткий контроль за рівнем витрат; часті і детальні контрольні звіти; чітка організаційна структура і відповідальність; стимулювання на основі чітких кількісних показників
Диференціація	Високий потенціал маркетингу; конструювання виробів; творчі здібності; високий потенціал фундаментальних досліджень; висока репутація якості продукції або технологічне лідерство фірми; значний досвід роботи в галузі або унікальне поєднання навичок, отриманих в інших галузях; тісна кооперація з каналами збуту	Тісна функціональна координація НДДКР, конструювання виробів та маркетингу; суб'єктивні оцінки та стимули замість кількісних показників; можливості залучення висококваліфікованої робочої сили, дослідників і творчого персоналу
Фокусування	Поєднання зазначених вище умов і заходів, спрямованих на досягнення конкретної стратегічної мети	Поєднання зазначених вище умов і заходів, спрямованих на досягнення конкретної стратегічної мети

Усе різноманіття конкурентних переваг можна класифікувати за певними критеріями (див. рис. 7.2).



Рис. 7.2. Головні види конкурентних переваг [5]

Щодо сутності конкурентних переваг на сьогодні немає єдиної думки. Т. В. Харчук звела підходи різних дослідників у одну таблицю (див. табл. 7.3).

Таблиця 7.3

Сутність конкурентних переваг підприємства [8]

Автор	Визначення
<i>Р. А. Фатхутдінов</i>	Конкурентні переваги є ексклюзивною цінністю, якою володіє система і яка дає їй перевагу над конкурентами
<i>І. З. Должанський</i>	Конкурентна перевага – рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми всіх видів ресурсів. Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажів)
<i>Ж.-Ж. Ламбен</i>	Конкурентна перевага – це характеристики і властивості товару, що створюють для підприємства певний пріоритет над конкурентами
<i>Є. О. Полтавська</i>	Конкурентна перевага підприємства – це результат більш ефективного за конкурентів управління процесами формування і розвитку таких якісних і кількісних властивостей продукту, які представляють цінність для покупця. Процеси формування і розвитку конкурентних переваг продукту реалізуються функціональними сферами діяльності підприємства: виробничою, фінансово-інвестиційною, маркетинговою, науково-дослідних розробок та інноваційною
<i>О. Ю. Іванова</i>	Конкурентна перевага є відносною категорією, що проявляється в конкурентному середовищі, має стійкість і високий рівень адаптації до умов, що змінюються, та визначає можливості ефективного функціонування підприємства. Конкурентні переваги мають властивості відносності, динамічності, адаптивності. У взаємозв'язку з основними категоріями теорії конкуренції конкурентні переваги проявляють подвійність: конкурентні переваги, з одного боку, є наслідком конкуренції, конкурентоспроможності, стратегічного потенціалу, конкурентної стратегії, а з іншого – виступають засобом ефективної їх реалізації
<i>Л. В. Балабанова</i>	Конкурентні переваги – сильні сторони підприємства, якщо вони забезпечують перевагу над конкурентами і є дуже важливими для цільового ринку

Автор	Визначення
<i>П. Г. Клівець</i>	Конкурентні переваги мають порівняльний, а отже, відносний, а не абсолютний характер, оскільки вони можуть бути оцінені лише методом порівняння характеристик, які впливають на економічну ефективність продажів
<i>А. М. Николаєва</i>	Конкурентні переваги підприємства є сукупністю внутрішніх і зовнішніх можливостей, компетенцій та динамічної спроможності, що забезпечують домінування підприємства з певною часткою відповідного релевантного ринку над конкурентами й унеможливають перерозподіл ринку на користь інших підприємств

На думку Т. В. Харчук, сутність конкурентних переваг здебільшого виявляється через такі характеристики, як: здатність підприємства ефективно розподіляти ресурси, досягаючи більш стійкого і тривалого положення на ринку, ніж конкуренти; сукупність характеристик, властивостей, ресурсів, цінностей, якими володіє підприємство і які забезпечують йому перевагу над конкурентами; результат більш ефективного за конкурентів управління процесами формування і розвитку якісних і кількісних властивостей продукту, що мають цінність для покупця [8].

Не ставлячи під сумнів наведені підходи до сутності та видів конкурентних переваг, хочемо наголосити на необхідності визначення специфіки конкурентних переваг фірми в нематеріальній економіці.

Згідно з М. Портером, інформаційна революція справляє суттєвий вплив на конкуренцію трьома способами:

- 1) змінює структуру галузі і таким чином устанавлює нові правила конкуренції;
- 2) створює конкурентну перевагу, надаючи компаніям нові можливості перевершити конкурентів у продуктивності;
- 3) породжує абсолютно нові види бізнесу, часто на основі вже існуючих у компанії процесів та операцій [9, с. 108].

У попередньому підрозділі було показано, що в сучасній економіці відбуваються суттєві зміни у структурі факторів виробництва: з'являється фактор виробництва нового типу – інтелектуальний капітал

фірми, для якого матеріальна форма є другорядною. У нематеріальній економіці інтелектуальний капітал фірми стає головним джерелом конкурентних переваг, тому можна сформулювати таке визначення.

Конкурентні переваги фірми в нематеріальній економіці – створені в результаті інтелектуально-духовної творчості людей, накопичені в процесі функціонування фірми та її зовнішнього середовища специфічні форми та процеси взаємного пристосування факторів виробництва, а також фірми та зовнішнього середовища, які сприяють синергізму факторів виробництва, що забезпечує більшу, ніж у конкурентів, цінність продукції.

Слід наголосити, що інтелектуальний капітал фірми є джерелом конкурентних переваг лише в тій частині, в якій забезпечує більш високу, ніж у конкурентів, цінність продукції. Водночас та частина інтелектуального капіталу, яка не дає переваги над конкурентами, не формує конкурентних переваг. Проте ця частина все одно важлива, адже конкурентні переваги мають відносний характер. Складові інтелектуального капіталу, що не надають переваг у конкурентній боротьбі, можуть виконувати функцію утримання конкурентних переваг. Утративши ту частину інтелектуального капіталу, що не забезпечує переваги над конкурентами, фірма, ймовірно, програє у конкурентоспроможності, бо інші фірми отримають конкурентні переваги над нею.

Співвідношення першої та другої частин інтелектуального капіталу фірми залежить від рівня розвитку інтелектуального капіталу конкурентів. Тому можлива ситуація, коли фірма з відносно невеликим інтелектуальним капіталом має помітні конкурентні переваги над фірмами, у яких цей тип капіталу майже відсутній. І навпаки, фірма з величезним інтелектуальним капіталом, який на порядок перевищує вартість інших її активів, може не мати переваг на фоні фірм, які також володіють великим інтелектуальним капіталом. У зв'язку з цим пріоритетним завданням фірми в нематеріальній економіці є не просто розвиток і накопичення інтелектуального капіталу, а першочерговий розвиток тієї частини інтелектуального капіталу, яка забезпечує формування та утримання конкурентних переваг.

Цінність продукції визначається співвідношенням корисності (суб'єктивне сприйняття споживачем здатності блага приносити йому задоволення) та ціни. Базуючись на цьому, слід розрізняти, по-перше, конкурентні переваги, пов'язані із збільшенням суб'єктивної оцінки

споживачем здатності блага приносити йому задоволення, та, по-друге, конкурентні переваги, пов'язані із зниженням ціни. Цей поділ можна продовжувати, адже, наприклад, суб'єктивна оцінка споживачем здатності блага приносити йому задоволення визначається як реальною якістю товару, так і ефективністю комплексу просування цього товару. І на перше, і на друге впливає низка інших факторів, які теж можна деталізувати.

У результаті такого підходу можна побудувати «дерево конкурентних переваг». Даний підхід фактично вже використовується, його прикладом можна вважати відомий поділ конкурентних переваг на внутрішні та зовнішні.

Зовнішні конкурентні переваги – переваги у властивостях товару чи способах його просування та післяпродажного обслуговування, які дозволяють більш повно задовольняти потреби споживачів, ніж це можуть зробити конкуренти.

До зовнішніх конкурентних переваг можна віднести [7, 10]:

- інформаційні – діючі на підприємстві системи збору та обробки даних; міра поінформованості підприємства про стан та тенденції розвитку ринку, дію сил та умов навколишнього маркетингового середовища, поведінку споживачів, конкурентів та інших суб'єктів зовнішнього середовища;

- конструктивні – технічні характеристики продукції, її дизайн, упаковка;

- якісні – рівень якості продукції за оцінками споживачів;

- поведінкові – ступінь розповсюдження філософії маркетингу серед працівників підприємства; націленість його діяльності на задоволення потреб споживачів конкретних цільових ринків;

- кон'юнктурні – ринкові умови діяльності, конкурентне середовище (кількість і поведінка конкурентів, гострота конкуренції);

- сервісні – рівень та якість послуг, що надаються підприємством;

- іміджеві – загальні уявлення споживачів про підприємство та його товари, популярність;

- цінові – рівень та можлива динаміка цін, їх соціальна спрямованість, ринкова влада підприємства;

- збутові – портфель замовлень, прийоми та методи розподілу продукції;

- комунікаційні – канали і способи розповсюдження інформації про підприємство, наявність і використання зворотного зв'язку тощо.

Внутрішні конкурентні переваги – це особливості організації функціонування фірми, які надають перевагу перед конкурентами у витратах виробництва.

До складу внутрішніх конкурентних переваг входять [7, 10]:

- виробничі – продуктивність праці, економність витрат, раціональність експлуатації основних фондів, забезпеченість матеріально-технічними ресурсами;
- технологічні – сучасність, досконалість, гнучкість технологічних процесів, використання досягнень науково-технічного прогресу;
- кваліфікаційні – професійність, майстерність, активність, творчість персоналу, схильність до нововведень;
- організаційні – сучасність, прогресивність, гнучкість, структурованість діючої організаційної структури;
- управлінські – ефективність і результативність діючої системи менеджменту, ефективність управління оборотними засобами, якістю, виробничими, закупівельними та збутовими процесами, дієвість системи мотивування персоналу;
- інноваційні – системи та методи розробки та впровадження нових технологій, продуктів, послуг, наявність та впровадження ноу-хау;
- наслідкові – ринкова культура підприємства, традиції, історія розвитку;
- економічні – наявність джерел фінансування, платоспроможність, ліквідність, прибутковість, рентабельність;
- географічні – розміщення, близькість до джерел матеріальних, людських ресурсів, ринків збуту, транспортних шляхів та каналів розподілу.

Такий підхід, безумовно, поглиблює розуміння конкурентних переваг фірми, проте переважно розкриває перелік і зміст конкурентних переваг, не висвітлюючи специфіки конкурентних переваг фірми в нематеріальній економіці. Аби розкрити цю специфіку, необхідно використати інший, новий підхід, заснований на викладеному вище баченні сутності конкурентних переваг фірми в нематеріальній економіці. Відповідно до нього головна конкурентна перевага фірми в нематеріальній економіці – здатність результативніше за конкурентів забезпечувати відтворення синергізму факторів виробництва, аби він постійно сприяв формуванню більш високої, ніж у конкурентів, цінності продукції.

Синергізм факторів виробництва стає основою конкурентних переваг лише тоді, коли забезпечує більш високу, ніж у конкурентів, цін-

ність продукції. Оскільки конкурентна боротьба має перманентний характер, для фірми важливо не лише сформувати синергізм факторів виробництва, але й постійно підтримувати його існування, адже без оновлення та удосконалення він поступово втрачає свої конкурентні властивості. Найкращий варіант – забезпечити розширене відтворення цього явища.

Оскільки, з одного боку, синергізм факторів виробництва є результатом функціонування інтелектуального капіталу фірми, а з другого – інтелектуальний капітал є синергетичним фактором виробництва, ці явища на певному рівні аналізу є тотожними. Тому можна визначити головну конкурентну перевагу фірми в нематеріальній економіці як здатність результативніше за конкурентів забезпечувати відтворення власного інтелектуального капіталу, аби він надавав перевагу перед конкурентами у цінності продукції.

Виходячи з цього, головні види конкурентних переваг фірми в нематеріальній економіці можна сформулювати так:

1) *факторно-адаптивні конкурентні переваги* (переваги у взаємному пристосуванні факторів виробництва). Ідеться про створені в результаті інтелектуально-духовної творчості людей, накопичені в процесі функціонування фірми та її зовнішнього середовища специфічні форми та процеси взаємного пристосування факторів виробництва, які сприяють синергізму факторів виробництва, що забезпечує більшу, ніж у конкурентів, цінність продукції. До факторно-адаптивних конкурентних переваг належать:

- переваги у підборі факторів виробництва, що найбільше відповідають потребам;
- переваги в пошуку оптимальних способів поєднання, комбінування факторів виробництва;
- переваги у вдосконаленні, розвитку факторів виробництва в потрібному напрямі;

2) *організаційно-адаптивні конкурентні переваги* (переваги у взаємному пристосуванні фірми та зовнішнього середовища). Це створені в результаті інтелектуально-духовної творчості людей, накопичені в процесі функціонування фірми та її зовнішнього середовища специфічні форми та процеси взаємного пристосування фірми та зовнішнього середовища, які сприяють синергізму факторів виробництва, що забезпечує більшу, ніж у конкурентів, цінність продукції. До організаційно-адаптивних конкурентних переваг належать:

- переваги у підлаштуванні фірми під зовнішні умови функціонування;
- переваги у забезпеченні бажаних для фірми змін у зовнішньому середовищі.

Важливою особливістю системи конкурентних переваг фірми в нематеріальній економіці є їхній тісний взаємозв'язок, бо лише на основі результативної взаємодії всіх елементів фірми та зовнішнього середовища можливо досягти потужного синергізму факторів виробництва, накопичити великий інтелектуальний капітал та випередити конкурентів.

7.3. Перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг в Україні

Інтеграція української економіки до світового господарства – процес невідворотний. Тому проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу набуває визначального значення для подальшого розвитку України. У нематеріальній економіці саме інтелектуальний капітал фірми стає головним джерелом конкурентних переваг. У цьому контексті найочевидніше завдання – розвиток інтелектуального капіталу вітчизняних фірм та забезпечення на його основі конкурентних переваг.

Проте вирішення даного завдання має враховувати об'єктивні закономірності розвитку структури конкурентних переваг. Адже в економічно розвинених країнах перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг відбулося не на порожньому місці – вони довго і послідовно рухалися в цьому напрямі. Аби розібратися в логіці та закономірностях цих процесів, необхідно дослідити фундаментальну та актуальну структуру конкурентних переваг в економічній діяльності.

Фундаментальна структура конкурентних переваг охоплює всі потенційні джерела конкурентоздатності та має постійний склад.

Актуальна структура конкурентних переваг складається з елементів фундаментальної та характеризується певним їх співвідношенням. Вона віддзеркалює, які конкурентні переваги є актуальними (тобто відіграють суттєву роль за даних соціально-економічних умов), а які неактуальні (не мають помітного впливу). Актуальна структура є ди-

намічною, співвідношення елементів може змінюватися під впливом зрушень в умовах господарювання, проте нові актуальні елементи виникають не на порожньому місці, а зі складу фундаментальної структури.

Тому знання фундаментальної структури конкурентних переваг та закономірностей заміщення одних переваг іншими необхідні для прогнозування розвитку їх актуальної структури, а також для регулювання цього розвитку.

До головних елементів фундаментальної структури конкурентних переваг в економічній діяльності відносять три рівні:

- 1) військово-силові;
- 2) адміністративно-управлінські;
- 3) ринкові.

Військово-силові конкурентні переваги засновані на силовій перевазі. Наприклад, більш потужне плем'я могло відібрати землі у слабшого, а його членів захопити у рабство; феодал з більшою дружиною міг привласнити землі іншого феодала; сильна країна могла забезпечити своїм купцям вигідні умови міжнародної торгівлі.

Адміністративно-управлінські конкурентні переваги засновані на перевазі у важелях впливу державної влади. Цими важелями можуть користуватися як самі державні управлінці або чиновники, так і власники виробничих одиниць, якщо вони здатні впливати на бюрократичні рішення. Наприклад, Римська імперія мала розвинений бюрократичний апарат з потужними важелями впливу на економічну діяльність, що дозволяло певним наблизеним до влади особам скуповувати землі, рабів, сировину та інше майно за цінами нижче ринкових.

Ринкові конкурентні переваги засновані на перевазі у використанні законів та механізмів функціонування ринку. Наприклад, виробник із меншою собівартістю продукції може витіснити конкурентів за рахунок зниження цін. Або, краще за конкурентів знаючи механізми прийняття рішень споживачами, можна ефективніше просувати на ринок свої товари та послуги.

Кожен із трьох основних рівнів фундаментальної структури конкурентних переваг може бути деталізований. Відповідно й актуальну структуру конкурентних переваг можна розглядати більш детально. Якщо, скажімо, актуальними є військово-силові переваги, то в їх структурі можна виділяти більш важливі і менш важливі, а також несуттєві елементи.

Особливість військово-силових та адміністративно-управлінських переваг полягає у тому, що вони головною мірою впливають на перерозподіл вартості. А військово-силові – до того ж можуть частково знищувати вартість. На відміну від них ринкові переваги не стільки перерозподіляють вартість, скільки допомагають створювати більше вартості. Бо закони ринкової конкуренції переважно змушують збільшувати корисний внесок, аби отримати більшу винагороду.

Конкуренція, заснована на ринкових методах, призводить до зростання ефективності не лише окремих фірм, а й господарської системи в цілому. А неринкові методи конкуренції не лише не сприяють ефективності виробництва – вони її знижують, адже породжують непродуктивні витрати на утримання цих переваг (наприклад, хабарі чиновникам чи оплата приватних армій). Тому домінування в актуальній структурі конкурентних переваг ринкових переваг є найбільш бажаним і вигідним для суспільства в цілому. Але правляча верхівка суспільства, що користується неринковими перевагами, зацікавлена у збереженні status quo і нерідко стає перешкодою на шляху реформ.

Хоча всі рівні конкурентних переваг потенційно здатні впливати на конкурентоздатність, найвірогідніше, в актуальній структурі переваг домінуватиме лише один з них. Загальна закономірність така: переваги більш низького рівня потужніші. Військово-силові перемагають адміністративно-управлінські, а ті, у свою чергу, сильніші за ринкові.

Якщо за певних соціально-економічних умов для впливу на конкуренцію в економіці активно застосовується військова сила, адміністративно-управлінські чи ринкові переваги не мають серйозного впливу, а в актуальній структурі конкурентних переваг домінують військово-силові. Якщо ж конкуренція відбувається в умовах правової держави із стабільною соціально-економічною ситуацією та низьким рівнем корупції, актуальності набувають ринкові конкурентні переваги.

На жаль, найсприятливіші для соціально-економічного розвитку ринкові конкурентні переваги є найслабшими й актуалізуються лише за умови усунення військово-силових та адміністративно-управлінських зовнішніми силами. Це процес непростий, зокрема, через протидію правлячої верхівки. Тому перетворення ринкових переваг на домінуючий тип конкурентних переваг вимагає комплексних змін суспільно-економічних відносин та відбувається в контексті більш глобальних зрушень у системі господарювання. Нерідко зміни в актуальній структурі конкурентних переваг базуються на радикальних трансформаціях

соціально-економічного устрою. У цьому контексті можна пригадати хвилю буржуазних революцій, що прокотилася Європою протягом XVII–XIX ст.

За певних умов можливе співіснування в актуальній структурі конкурентних переваг декількох рівнів. Тоді виникає *змішана* актуальна структура конкурентних переваг. Наприклад, у Стародавньому Римі часів Республіки на території Риму суттєву роль відігравали певні адміністративно-управлінські та ринкові переваги, а на території народів, які підкорював Рим, переважали військово-силові (після стабілізації ситуації на цих землях зростала роль адміністративно-управлінських переваг).

Змішана актуальна структура конкурентних переваг здатна існувати певний час, проте потребує ювелірно вибудованої системи противаг та стримувань і тому є більш вразливою до потрясінь. У довгостроковій перспективі така система є недостатньо стабільною, адже ті, хто має конкурентні переваги більш низького рівня, рано чи пізно намагатимуться використати їх для витіснення тих, хто користується перевагами більш високого рівня.

Наприклад, за умови співіснування адміністративно-управлінських та ринкових переваг адміністративна верхівка поступово намагається витіснити підприємницьку. Остання, аби зберегти свій бізнес, має або зрощуватися з політичною владою, поступаючись частиною власності і доходів, або сприяти зміні суспільно-економічного устрою на такий, де адміністративно-управлінські переваги будуть нівельовані.

Ураховуючи сказане, проаналізуємо динаміку структури конкурентних переваг в Україні. На початку 90-х рр. велику роль у конкурентній боротьбі відігравали військово-силові переваги. Це був найбільш деструктивний для вітчизняної економіки період, коли домінуючі сили конкуренції не лише заважали зростанню ефективності, але й знищували вартість. Унаслідок такої конкурентної боротьби відбувся перетік вартості до тих, хто не здатен був її ефективно використати ані з виробничою, ані зі споживчою метою. Клас підприємців, що тількино почав зароджуватися, зазнав потужних утисків із боку кримінальних угруповань, що суттєво загальмувало ринкову трансформацію вітчизняної економіки.

Потім на перший план у актуальній структурі конкурентних переваг в Україні вийшли адміністративно-управлінські переваги. Це також не надто сприяло зростанню ефективності фірм. Адже замість знижен-

ня собівартості продукції чи підвищення її якості, замість інтенсифікації маркетингових зусиль, замість покращення ділової репутації було значно вигідніше налагоджувати неформальні зв'язки з владою, аби взяти участь у перерозподілі державної (іноді й приватної) власності або державних закупівлях, отримати від держави преференції, створити неринкові бар'єри для конкурентів.

Іншим поширеним джерелом підприємницького прибутку в Україні стало використання монопольної влади за умов безсилля або бездіяльності владних структур. Велику роль відіграє тіньова економіка та тіньові доходи.

Унаслідок цього розбудована в Україні система формування доходів нерідко стимулює не тих, хто створює вартість, а тих, хто краще перерозподіляє доходи на свій зиск, тих, хто вміє використовувати механізми необґрунтованого збагачення. Ці механізми недостатньо обмежені на законодавчому рівні. На рівні моралі та етики нерідко також не має перешкод для нечесного, незаслуженого заробітку.

Відбувається глибока деформація суспільної моралі. Притаманна соціально-ринковій системі формування доходів установка «хочеш добре заробляти – працюй багато і сумлінно» в нашій країні не набуває поширення. Професійне зростання часто не розглядається оптимальним шляхом до успіху. Отримання якісної освіти також нерідко вважається необов'язковим.

У соціально-ринковій системі, упроваджуючи на свій страх і ризик інновації у гонитві за надприбутком, підприємець водночас реалізує суспільний інтерес, що полягає у підвищенні ефективності виробництва.

В Україні ситуація нерідко протилежна: підприємці створюють елітні економіки, тобто сфери господарювання для обмеженого кола осіб, з високими вхідними бар'єрами, що забезпечують отримання надприбутків. Головне призначення елітних економік – формування та збереження неринкових джерел надприбутків. За таких умов фірми часто не достатньо зацікавлені у формуванні конкурентних переваг ринкового типу (зокрема, на основі інтелектуального капіталу) та не сприяють розвитку діяльності у сфері інтелектуальної власності в Україні.

У результаті в 90-ті рр. та на початку 2000-х впровадження інновацій у процесі конкурентної боротьби для багатьох фірм не було головним джерелом збільшення прибутку. Проте, у зв'язку з тим, що укра-

їнська економіка ставала дедалі більш відкритою, особливо після вступу до СОТ, посилювалася конкуренція (не тільки на зовнішніх, але й на внутрішньому ринку). Це примушувало бізнес частково відходити від неринкових методів конкурентної боротьби та застосовувати ринкові, що передбачає пошук конкурентних переваг передовсім за рахунок генерування та впровадження інновацій. Проте вже втрачено багато часу і багато можливостей для інноваційного розвитку економіки. А корупція, зрощення бізнесу та влади поки що не подолані.

Таким чином, сьогодні в актуальній структурі конкурентних переваг в Україні співіснують адміністративно-управлінські та ринкові елементи. Очевидно, що адміністративно-управлінські конкурентні переваги необхідно прибирати з актуальної структури, проте які саме ринкові конкурентні переваги слід розвивати?

Якщо подивитися на історичну еволюцію актуальної структури ринкових конкурентних переваг у світі, то в найбільш загальному вигляді можна сказати, що на ранніх етапах розвитку господарства вони були пов'язані з доступом до сил та речовин природи, потім більш чітко сформувалась роль земельної власності. Після цього на перший план вийшло володіння капіталом, за ним – підприємницькими здібностями. Сьогодні ж у нематеріальній економіці головним джерелом конкурентних переваг фірм є їх інтелектуальний капітал.

Зважаючи на послідовний характер розвитку структури конкурентних переваг у країнах світу, марно намагатися одразу сформувати притаманну розвиненим країнам актуальну структуру конкурентних переваг з домінуючою роллю інтелектуального капіталу фірми. Це треба робити принаймні у три етапи.

На першому етапі необхідно створити умови, за яких юридичним та фізичним особам буде вигідно зосереджуватися на ринкових методах боротьби. Оскільки ці методи програють військово-силовим та адміністративно-управлінським, слід нівелювати вплив неринкових конкурентних переваг. Для цього в Україні необхідно передовсім:

- 1) забезпечити відокремлення бізнесу від політичної влади;
- 2) рішуче боротися з корупцією на всіх рівнях;
- 3) надати юридичним та фізичним особам повний спектр економічних прав та обов'язків з ефективними механізмами їх реалізації за зразком розвинених країн;
- 4) забезпечити всім суб'єктам господарювання рівні умови економічної діяльності;

- 5) протидіяти монополізму та недобросовісній конкуренції;
- 6) розвивати ринки та ринкові інститути;
- 7) удосконалювати інфраструктуру ринку;
- 8) поширювати правову свідомість;
- 9) розвивати у громадян ринкове мислення.

Після формування конкурентного середовища, позбавленого неринкових методів боротьби, в актуальній структурі конкурентних переваг на перший план мають вийти переваги у підприємницьких здібностях.

Потім можна буде переходити до другого етапу, на якому передовсім слід інтенсифікувати діяльність у сфері інтелектуальної власності, заради чого необхідно:

- 1) забезпечити свободу формування та використання інтелектуальної власності;
- 2) сприяти інституціоналізації ринків об'єктів прав інтелектуальної власності за зразком розвинених країн (з урахуванням вітчизняної специфіки);
- 3) створити ефективну систему захисту прав інтелектуальної власності;
- 4) сприяти розвитку інфраструктури інноваційного бізнесу (установи, що фінансують та страхують інноваційний бізнес; венчурні фірми; патентно-інформаційні організації; оцінювачі інтелектуальної власності; консультанти тощо);
- 5) розбудовувати національну інноваційну систему (потребує розвитку креативного блоку, блоку трансферу технологій, блоку фінансування, блоку виробництва та блоку підготовки кадрів);
- 6) сприяти комерціалізації інтелектуальної власності;
- 7) збільшити державне фінансування довгострокових інноваційних проєктів (зокрема, фундаментальної науки);
- 8) забезпечити економічне стимулювання державою формування та ефективного використання інтелектуальної власності;
- 9) сприяти формуванню відповідних знань та навичок у творців інтелектуальної власності, а також у посередників і фахівців цієї галузі (розвиток освіти у галузі інтелектуальної власності має стратегічне значення для нашої країни).

Успішна реалізація даного етапу сприятиме зростанню інноваційної активності, розвитку сучасних типів виробництва, накопиченню інтелектуального капіталу та збільшенню його ролі в актуальній струк-

турі конкурентних переваг. Проте остаточне перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг в Україні вимагає більш комплексних змін (на третью етапі).

Як було показано в підрозділі 7.1, інтелектуальний капітал фірми як похідний фактор виробництва другого ступеня, або синергетичний фактор виробництва, виникає лише на п'ятому етапі розвитку системи формування доходів – соціально-ринковому. І це не випадково, адже синергізм факторів виробництва найбільш активно розвивається лише за наявності комплексу відповідних соціально-економічних умов. Якщо ж ці умови присутні лише частково, виникають певні негативні явища, що гальмують розвиток інтелектуального капіталу фірми.

Наприклад, розвиваючи освіту та науку без створення сприятливих умов для працевлаштування та наукової діяльності, ми значною мірою готуватимемо фахівців для інших країн, робитимемо винаходи для іноземних фірм. Для синергізму факторів виробництва потрібен сприятливий морально-психологічний клімат у колективі, у структурі мотивації співробітників має бути присутній потужний нематеріальний елемент. Забезпечення таких умов потребує не лише банального збільшення зарплати, але й суттєвих змін на рівні корпоративної етики та навіть суспільної свідомості. Творчий і нематеріально вмотивований працівник нового типу не виникне на базі нецікавих, монотонних робочих місць, не стане масовим явищем на фоні премій як головного інструмента мотивації.

Увесь довгий шлях, який пройшли західні фірми, перш ніж сформували потужний синергізм факторів виробництва, може бути пройдений лише за умови відтворення тих соціально-економічних умов, за яких ці зміни стали реальністю. Тому, аби процеси розвитку інтелектуального капіталу фірм вийшли на максимальний рівень інтенсивності, в Україні треба розбудовувати соціально-ринкову систему формування доходів.

У найбільш загальному вигляді кінцеві завдання реформування вітчизняної системи регулювання доходів можна сформулювати таким чином:

- 1) конкурентний ринок має стати основним механізмом координації господарської діяльності; неринкові фактори прийняття економічних рішень мають бути нівельовані;
- 2) потрібно розбудувати розвинену систему регулювання економіки, яка має органічно поєднувати державне, корпоративне та громадське регулювання;

3) необхідно досягти високої ефективності господарської системи;

4) слід забезпечити приблизний баланс соціально-економічних сил у суспільстві;

5) громадянське суспільство має розвинути ефективні важелі впливу на бізнес та здатність нав'язувати йому принципи нееквівалентної справедливості.

Досягнення зазначених параметрів вимагає вирішення взаємопов'язаних завдань функціонального та структурного характеру. Перші мають відношення до покращення функціонування системи формування доходів, другі – до реформування структури цієї системи.

У функціональному розрізі перед системою формування доходів в Україні постають такі головні завдання:

1) збільшити сукупний дохід;

2) забезпечити більш рівномірний розподіл сукупного доходу;

3) покращити умови праці;

4) вирівняти можливості просування соціальними сходами всіх членів суспільства (як на етапі формування людського капіталу, так і на етапі його реалізації);

5) забезпечити прийнятний рівень соціального захисту із збереженням стимулів до праці.

До актуальних завдань реформування структури системи формування доходів населення в Україні слід віднести: інституціоналізацію доходів ринкового типу, інституціоналізацію суб'єктів внутрішнього регулювання доходів ринкового типу, розвиток соціального партнерства, посилення соціальної спрямованості виробництва, зменшення частки у структурі доходів тіньових та незаконних доходів, забезпечення тісного зв'язку всіх форм доходів із суспільно корисним вкладом їх одержувача.

На сучасному етапі розвитку, як мінімум, три фундаментальні проблеми змушують обмежувати ступінь державного регулювання доходів: низька керованість економіки, дорожня розвиненої системи регулювання економіки й корумпованість бюрократичного апарату, що здійснює регулювання.

Тому розбудова в нашій країні соціально-ринкової системи формування доходів населення має здійснюватися в два етапи, перший з яких створює передумови для другого (зокрема, за рахунок підвищення ступеня регульованості економіки).

Змістом першого етапу перебудови системи формування доходів населення в Україні мають стати забезпечення базових умов функціо-

нування соціально-ринкової системи формування доходів населення (конкурентний ринок, ефективна господарська система, баланс соціально-економічних сил у суспільстві, розвинене громадянське суспільство) та реалізація відносно нечутливих до обмежених можливостей з регулювання економіки заходів.

На другому етапі реформування необхідно завершити розвиток соціально-ринкової системи формування доходів шляхом поширення регулювання доходів на всі три рівні регулювання (створення умов формування доходів, вплив на первинний розподіл доходів, перерозподіл доходів), застосування широкого кола інструментів прямого і непрямого впливу. Окрім держави та фірм, активним учасником процесів регулювання доходів має стати громадянське суспільство.

Слід наголосити, що повноцінна реалізація вказаних напрямів удосконалення української системи формування доходів неможлива без активної участі населення у процесах суспільних реформ. Потрібне збільшення соціально-економічної сили основної частини населення на противагу політико-економічній еліті. Передовсім це означає необхідність збільшення соціально-економічної сили найманих працівників, аби вона зрівнялася із силою політичної та економічної еліт (які мають бути максимально відокремлені одна від одної).

Саме вирівнювання соціально-економічних сил може стати рушійною силою реформи української системи формування доходів, оскільки воно здатне дати поштовх розвитку соціального партнерства, відокремленню держави від бізнесу, посиленню соціальної спрямованості виробництва (зокрема, збільшенню частки оплати праці у ВВП), зниженню ступеня експлуатації праці та землі.

Безумовно, велике значення мають також створення конкурентного ладу, пріоритетна увага збереженню й нарощуванню людського капіталу, формування високоефективного виробництва, побудова розвиненої системи регулювання доходів, проте самі по собі, без вирівнювання соціально-економічних сил, вони здатні утворити не соціально-ринкову, а капіталістичну систему формування доходів.

З чого ж починати збалансування соціально-економічних сил? На наш погляд, його слід починати з розвитку вільного асоціювання. На даний момент можна виділити два основних шляхи формування традицій вільного асоціювання в Україні:

- 1) кризовий;
- 2) покроковий.

Перший шлях пов'язаний із виникненням якоїсь кризової ситуації, яка примушує людей об'єднуватися та підійматися на боротьбу. Це відбувається переважно тоді, коли під загрозою опиняються корінні інтереси особистості, коли необхідно вирішувати вкрай важливі питання, нерідко пов'язані із задоволенням базових потреб людей.

Покроковий напрям розвитку вільного асоціювання пов'язаний із поступовим привчанням людей до об'єднання. Наприклад, спочатку українці кооперуються для вирішення найпростіших питань на кшталт прибирання чи ремонту під'їздів, установлення та обслуговування систем автономного опалення, ремонту прибудинкових доріг тощо. Набувши досвіду успішного співробітництва, вони можуть ставити перед собою більш складні завдання.

Поширення традицій вільного асоціювання тісно пов'язане із розвитком в Україні громадянського суспільства: ці процеси підсилюють один одного.

Створення соціально-ринкової системи формування доходів – найбільш надійний спосіб забезпечення потужної соціально-економічної бази для нарощування інтелектуального капіталу фірм в Україні. Проте це довгострокове завдання, яке потребує десятиріч.

Проведене дослідження показало, що розвиток актуальної структури конкурентних переваг в Україні загалом віддзеркалює історичну еволюцію цієї структури в розвинених країнах світу, проте відбувається більш стисло у часі. Перед нами постає завдання додатково прискорити ці процеси, аби якнайшвидше позбавитися неринкових методів конкурентної боротьби, які стримують зростання ефективності економіки та добробуту населення.

Проте не варто «перестрибувати через декілька сходинок», намагаючись одразу перетворити інтелектуальний капітал фірм на головне джерело конкурентних переваг в Україні. Адже цей процес в економічно розвинених країнах відбувався поступово й у відповідності до певних закономірностей.

Головним об'єктом реформ слід обрати не сам інтелектуальний капітал фірм. Треба впливати опосередковано. Передовсім слід змінювати соціально-економічні умови конкурентної боротьби. І тоді в сприятливих умовах фірми самі активно нарощуватимуть інтелектуальний капітал, навіть без спрямовуючого впливу держави чи інших суб'єктів регулювання.

Першочерговим завданням має стати формування конкурентного середовища, позбавленого неринкових методів боротьби, у результаті

чого в актуальній структурі конкурентних переваг на перший план вийдуть переваги у підприємницьких здібностях. На другому етапі слід інтенсифікувати діяльність у сфері інтелектуальної власності. А остаточне перетворення інтелектуального капіталу фірми на головне джерело конкурентних переваг в Україні вимагає розбудови соціально-ринкової системи формування доходів.

Послідовна реалізація зазначених заходів має сприяти зростанню ролі в Україні інтелектуального капіталу фірми та його перетворенню на головний чинник конкурентоспроможності бізнесу.

НОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В НЕМАТЕРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

8.1. «Нова фірма» в системі нематеріальної економіки: сутність та причини виникнення

Технологічні та соціально-економічні трансформації, якими супроводжується становлення нового, притаманного нематеріальній економіці способу виробництва, зумовлюють появу абсолютно нових типів суспільної координації, а відтак спричиняють значні зміни й у способах організації господарської діяльності. До них, зокрема, належить і поширення феномену «нової фірми», принципи побудови якої суттєво відрізняються від фірм традиційного типу. Серед найбільш вагомих факторів, що спричинили виникнення «нової фірми», доцільно виділити такі:

– *перетворення знань та інформації, творчих здібностей людини, її здатності створювати і використовувати інтелектуальні продукти на основні фактори суспільного виробництва.* Відтак мотивація працівника у нематеріальній економіці значно розширюється: його цікавить не тільки розмір матеріальної винагороди, а й наявність інституціонально закріплених можливостей опанувати, творчо використовувати та генерувати як нові знання, так і користуватися інтелектуальним капіталом фірми – брати участь у внутрішньофірмовому трансфері знань, корпоративному навчанні. У свою чергу, роботодавець теж зацікавлений у вдосконаленні інтелектуальних навичок працюючих, які стають для нього джерелом додаткового доходу.

Це змушує роботодавців налагоджувати тісні партнерські стосунки з найманими працівниками, ураховувати більш складну ієрархію їх нових потреб;

– *вирівнювання балансу економічної влади між найманою працею і капіталом.* Економічною основою нематеріальної економіки є власність на інформацію та знання. Невіддільність такої власності від людини означає, що значна частка кваліфікованих працівників стає співвласниками як інтелектуального капіталу фірми, так і частини створеного продукту. За таких умов значно розширюються можливості впливу працівників на процеси розподілу. Володіючи невідчуженими унікальними здібностями, що є головним джерелом доходів фірми, вони претендують не тільки на оплату результатів праці та повну компенсацію вартості робочої сили, а й на частку додаткового доходу. Тому для фірм, які діють у нематеріальній економіці, важливим стає пошук нетрадиційних форм стимулювання персоналу: укладення угод про розподіл частини прибутків; безоплатна передача акцій, пайова участь; накопичення коштів на спеціальних рахунках; формування «компенсаційного пакета» з винагород, що не належать до фонду оплати праці (дивіденди, проценти, позики на поліпшення житлових умов, виплати з прибутку тощо) [1, с. 3; 2, с. 25–29];

– *унеможливлення традиційних форм примусу до праці.* Працівник, зайнятий у нематеріальній економіці, особисто та економічно забезпечений. По-перше, ринкова вартість сучасної фірми залежить від інтелектуального капіталу співробітників. По-друге, значними є трансакційні витрати на пошук нових працівників, здатних виконувати специфічні для фірми завдання [3, с. 223], а також складність трансферу неформалізованих знань усередині фірми. По-третє, розширення можливостей задоволення матеріальних потреб, зумовлене збільшенням обсягів виробництва, знижує їх порівнянну значущість. На перший план висуваються нематеріальні потреби у самореалізації, розширенні свободи вибору, утілення яких неможливе в умовах економічного примусу. За таких умов роботодавець змушений ставитися до працівників як до партнерів. Форми реалізації економічного або соціально-трудового партнерства різноманітні: децентралізація управління, заміна жорсткої ієрархії гнучкими формами організації бізнесу, дефраг-

менталізація виробництва, розповсюдження дистанційних трудових відносин, партисипатія;

– зміна способу взаємодії у системі «індивід – група – суспільство» з конкурентного, антагоністичного на партнерський, кооперативний, солідарний [4, с. 18]. Формується новий тип корпоративної культури – організації, що навчається, у якій полегшується трансфер індивідуального та колективного знання. З'являється потреба у розбудові корпоративної культури на засадах економічного партнерства. Мотивуючими чинниками знов є наявність інституційних умов, що забезпечують реалізацію партнерських відносин, а саме: широке залучення працівників до управління, партисипатія; можливість брати участь у внутрішньофірмовому трансфері знань, корпоративній освіті; участь у формуванні соціальних, інституційних обмежень діяльності фірми [5, с. 96–97].

Саме з дією цих чинників пов'язані зміни в організації господарської діяльності у нематеріальній економіці (рис. 8.1).

Способом утілення відповідних змін стає поява «нової фірми», організаційні особливості якої дозволяють якнайповніше створювати та використовувати наявний інтелектуальний потенціал. Такі фірми дедалі частіше виникають у секторі надання складних інтелектуальних послуг – консалтингових, інжинірингових, фінансово-інвестиційних, освітніх, маркетингових. Розповсюджені вони і в ІТ-секторі, електронній комерції тощо. Активи «нових фірм» переважно є нематеріальними.

В економічній літературі існують різні підходи до тлумачення поняття «нова фірма» (табл. 8.1). Проте, попри відмінності між ними, можна виділити деякі спільні риси «нової фірми», а саме:

– конкурентними перевагами та запорукою успішного функціонування є наявність працівників, які виступають носіями інтелектуального капіталу, здатні створювати нові продукти і технології;

– основним принципом побудови є гнучка організаційна структура та партнерські відносини всередині організації, що створює умови для більш повної реалізації творчих здібностей і відповідно полегшує процес створення, нагромадження та передачі знань усередині організації [4, с. 174];

– поєднання економічної та неекономічної мотивації у діяльності організації, участь у розбудові нових типів суспільної взаємодії.

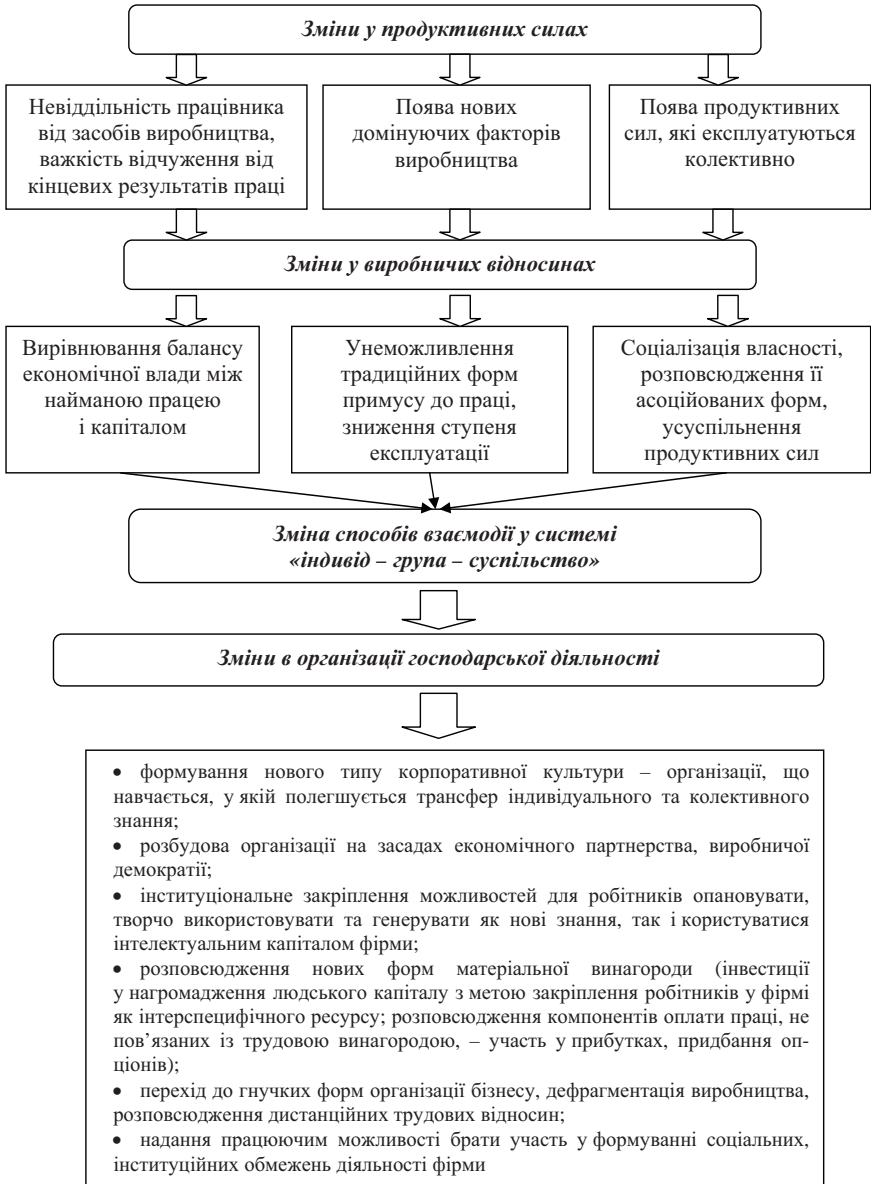


Рис. 8.1. Зміни в організації господарської діяльності у нематеріальній економіці

Таблиця 8.1

Узагальнення характеристик «нової фірми» у нематеріальній економіці
(за джерелами [6; 7; 8; 9; 10; 11])

Концепція «нової фірми»	Автор концепції	Характеристики фірми
«Адаптивна корпорація»	Е. Тоффлер	<p>Формалізована бюрократична організаційна структура фірми, побудована на принципах ієрархії, замінюється адхократією – структурою холдингового типу, яка координує взаємодію численних тимчасових робочих груп, що виникають та переривають свою діяльність відповідно до змін у зовнішньому середовищі фірми.</p> <p>Зміна вимог до працівників: замість робітників, орієнтованих на механічне виконання розпоряджень керівництва, фірми шукають працівників, здатних приймати складні оціночні рішення та працювати у колективі, що постійно змінюється.</p> <p>Передача влади з центру на місця, розпорошення влади, а не концентрація.</p> <p>Поява нових критеріїв оцінки праці, які поряд з економічними аспектами враховують психологічні, соціальні, естетичні аспекти праці.</p> <p>Орієнтованість на вирішення не тільки економічних, а й соціальних завдань, перетворення фірм на «багатоцільові» організації, які ефективно взаємодіють із соціальним та екологічним оточенням.</p> <p>Орієнтація на створення та надання індивідуалізованих (а не масових та стандартних) товарів та послуг.</p> <p>Існування численних модульних, таких що самодисциплінуються, одиниць – спеціальних груп, проблемних команд, цільових комітетів та інших об'єднань спеціального або тимчасового призначення</p>

Концепція «нової фірми»	Автор концепції	Характеристики фірми
«Креативна корпорація»	В. Іноземцев	<p>Організовані з мінімальними інвестиціями, головним їх надбанням є інтелект та таланти засновників.</p> <p>Розвиток здійснюється на основі партнерства творчих особистостей, внутрішньої погодженості орієнтирів та прагнень працівників, мотиви діяльності яких виявляються більш значущими, ніж стимули.</p> <p>Діяльність фірми виходить за рамки економічної доцільності: домінує прагнення реалізувати творчий потенціал – розробити та організувати виробництво принципово нової послуги, продукції, інформації та знання; прагнення до самореалізації.</p> <p>Виникають навкруги творчої особистості, що гарантує стійкість та процвітання фірми. Успіх власників фірми обумовлений не контролем над більшою частиною капіталу, а використанням бізнесу як знаряддя творчої реалізації.</p> <p>Не пристосовується до існуючої кон'юнктури, а формує її. Їх продукцію зазвичай становлять знаннємісткі товари та послуги, фірми зберігають вузьку спеціалізацію.</p> <p>Окремі працівники персоніфікують певні елементи виробничого процесу, тому не існує перешкод для виділення (або відділення) у фірмі нових структурних самостійних елементів</p>

Закінчення табл. 8.1

Концепція «нової фірми»	Автор концепції	Характеристики фірми
«Організація, що навчається»	К. Аргіріс, Т. Базан, Д. Гарвін, О. Марченко, М. Рубінштейн, М. Румізен, П. Сенге, А. Фістенберг, Р. Хант, Д. Шен	<p>Висока питома вага специфічних та інтерспецифічних інтелектуальних ресурсів, до яких належать інтелектуальні нематеріальні активи, особисті інтелектуальні ресурси працівників (їх знання, уміння, досвід, репутація), накопичені фірмою об'єктивовані знання, які виступають головним чинником, що забезпечує конкурентні переваги бізнесу.</p> <p>Організація: розпоряджається розвиненою фізично та інтелектуально робочою силою; навчає мисленню і підвищує якість навчання; допомагає кожному оцінити і використати на практиці всі прийоми мислення; озброює людей необхідним інструментарієм для розв'язання проблем; формує лідерів, які свідомо виділяють час на активне мислення.</p> <p>Забезпечує можливості постійного навчання, у тому числі сумісного навчання співробітників, можливостей досягнення через це результатів, до яких прагнуть співробітники</p>

Однак, незважаючи на те, що «нова фірма» добре пристосована до роботи у нематеріальній економіці, деякі її особливості зумовлюють загострення численних соціально-економічних протиріч усередині такої фірми.

Протиріччя між нетоварною сутністю продуктів «нової фірми» та товарною формою їх реалізації. Як відомо, для традиційної фірми головною метою створення та функціонування є отримання прибутку. Використовуючи кількісно і якісно обмежені ресурси, створюючи продукт, який «зникає» під час споживання, традиційна фірма надає йому товарної форми, виключивши з числа споживачів тих, хто не платить. Для «нової фірми», орієнтованої на створення глибоко індивідуалізованих знаннємістких продуктів, комерціалізація результатів виробництва ускладнюється потенційно нетоварною сутністю таких продуктів.

Адже інформація та знання при споживанні не зникають, а нагромаджуються безмежно, залишаючись доступними одночасно великій кількості споживачів. Більш того, деякі інформаційні продукти мають сенс тільки про розширенні доступу до них (мережа Інтернет). Як справедливо зазначає Л. Мяснікова: «Усі начебто “сидять” у Facebook або користуються Google, але платити за це ніхто не готовий. Основну частину доходу цих компаній становить реклама. Що за базовий продукт для суспільства, за який ніхто не готовий платити?» [12]. Між тим ринкова вартість компанії Google у 2013 р. становила 212,4 млрд дол. США, а чистий дохід цієї компанії у розрахунку на одного працівника склав 199,3 тис. дол. США [13].

Специфічні характеристики знаннємістких продуктів ставлять питання про мету «нової фірми». Чи можна погодитися з тим, що виробництво таких продуктів здійснюється заради отримання прибутку? З одного боку, цілі «нових фірм» набагато ширше, оскільки їх засновники (найчастіше саме вони виступають провідними акціонерами) прагнуть під час створення фірми насамперед самореалізації та визнання своїх продуктів. Можна погодитися з В. Іноземцевим стосовно того, що діяльність креативної корпорації виходить за межі економічної доцільності. З другого боку, інституціональна функція «нової фірми» в економіці знань полягає саме у комерціалізації інтелектуальної власності та знаннємісткого продукту. «Нові фірми» розвиваються за ринковими принципами: необмеженість знаннєвих ресурсів, які є джерелом створення нового продукту, лише посилює конкуренцію серед таких фірм, знімаючи бар'єри вступу до галузі.

Засобами пом'якшення протиріччя між нетоварною сутністю продуктів «нової фірми» та товарною формою їх реалізації виступають:

– патенти, ліцензії, які обмежують доступ до інтелектуального продукту «нової фірми», надають можливість отримання своєрідної інтелектуальної ренти. Цікаво зазначити, що ефективність комерціалізації інтелектуальної власності шляхом патентування значним чином ускладнюється не тільки піратським використанням інформаційних продуктів, а і свідомими діями деяких компаній у сфері патентного судочинства. Так, американська юридична фірма Lex Machina, дослідивши судову практику в цій сфері, дійшла висновку, що рекордна кількість патентних позовів у 2012–2013 рр. (тільки у 2013 р. у США було подано 6088 патентних позовів, тоді як за період 2000–2010 рр. їх кількість не перевищувала 2745 позовів на рік [14]) пов'язана з ді-

ями «patent trolls» («патентних тролів») – компаній, які не мають бізнесу поза ліцензуванням та судовою практикою. Наприклад, європейська компанія Melvino Technology за рік подала 137 патентних позовів, індійська компанія Wynncom – 131 позов. Відповідачами за такими заявами найчастіше виступали Apple, Amazon, Google, AT&T, Dell. «Патентний тролінг» обходиться американській економіці у 29 млрд дол. прямих судових витрат щороку [14];

– обмежені можливості споживачів з пошуку та засвоєння інформації, необхідної для створення нового знання. Відсутність у потенційних споживачів знань та навичок, високі витрати на їх здобуття суттєво розширюють попит на продукцію «нових фірм» як із боку традиційного сектору економіки, так і з боку домогосподарств. Традиційний сектор активно передає на аутсорсинг «новим фірмам» юридичний, бухгалтерський, аудиторський супровід, інжинірингові послуги тощо. Слід звернути увагу і на те, що важкість оцінки інтелектуального продукту «нової фірми» дає можливість використати таку фірму в численних офшорних зв'язках. Особливо ефективною стає реєстрація консалтингової «нової фірми» у низькоподатковій юрисдикції з подальшою оплатою її послуг за завищеною ціною. Не менш важливу роль «нові фірми» відіграють у задоволенні потреб домогосподарств. Так, компанія Groupon надає інформацію про знижки на певні товари і послуги, купуючи які, споживач оплачує й інформаційні послуги Groupon. Відповідно розширення попиту на послуги нових фірм можливе як за рахунок розвитку традиційного сектору економіки в інноваційному напрямі, так і через удосконалення якостей людського розвитку, покращення системи освіти;

– глибока індивідуалізація багатьох знаннємістких товарів та послуг, неможливість їх тиражування.

Протиріччя між підвищенням ступеня економічної незалежності найманого працівника та посиленням експлуатації творчої праці капіталом. Перетворення знань та інформації, творчих здібностей людини, її здатності створювати та використовувати інтелектуальні продукти на основні фактори суспільного виробництва у нематеріальній економіці багато в чому змінює баланс економічної влади між найманою працею і капіталом. Невіддільність цих факторів виробництва від людини, неможливість відокремити найманого працівника від засобів виробництва фактично перетворює кваліфікованих працівників «нової фірми» на співвласників створеного продукту, інтелектуального капі-

талу фірми. Більше того, вартість «нової фірми», її капіталізація безпосередньо залежать від того, наскільки її співробітники здатні вирішувати складні інтелектуальні завдання.

За таких умов значно розширюються можливості впливу працівників на процеси розподілу. Володіючи невідчужуваними унікальними здібностями, що є головним джерелом доходів фірми, вони претендують не тільки на оплату результатів праці та повну компенсацію вартості своєї робочої сили, а й на частку додаткового доходу (участь у прибутках, придбання опціонів, пакетів акцій, набуття статусу партнерів тощо). Високий ступінь унікальності та специфічності людських ресурсів посилює залежність «нової фірми» від працівників – носіїв інтелектуальних ресурсів [2, с. 168, 205], оскільки різко зростають трансакційні витрати на залучення працівників через зовнішній ринок праці. Усе це сприяє розширенню економічної свободи найманого працівника та унеможлиблює традиційні форми примусу до праці.

Паралельно з розширенням економічної свободи працівника відбувається посилення експлуатації найманої праці капіталом. По-перше, мотивація працівника «нової фірми» не обмежується матеріальною винагородою. Уступаючи в контрактні відносини з фірмою, працівник отримує інституціонально закріплені можливості опановувати, творчо використовувати та генерувати як нові знання, так і користуватися інтелектуальним капіталом фірми. Саморозвиток за таких умов перетворюється на додатковий негрошовий, неоплачений стимул. Підтвердженням цієї тези є той факт, що випускники елітних бізнес-шкіл усе частіше обирають роботу у високотехнологічних компаніях, а не у фінансових корпораціях, навіть незважаючи на різницю в зарплаті. Так, середня річна зарплата випускника Стенфорда у високотехнологічній компанії у 2012 р. становила 120 тис. дол. плюс бонуси та компенсації на суму близько 38 тис. дол. У той же час у фінансовому секторі пропонувалися зарплати від 150 тис. дол. плюс 135 тис. дол. у якості бонусів та компенсацій [15].

З точки зору А. Бузгаліна та А. Колганова, «капітал паразитує на внутрішній мотивації творчого працівника, отримуючи частину творчого потенціалу задарма, не оплачуючи тих стимулів, які працівник створює собі сам, займаючись творчістю» [16]. Крім того, важкість відділити час, який пішов на створення нового знання, від вільного часу уможлиблює присвоєння капіталом вільного часу працівників

«нової фірми». На рівні всього суспільства це протиріччя знаходить розвиток у «...безоплатному присвоєнні капіталом тих благ, які були розпредмечені конкретним креативним співробітником корпорації у процесі створення комерційної інновації. Більш того, оскільки капітал є не тільки сукупністю окремих підприємств, а й конкретно-загального капіталізму, остільки ми можемо говорити про експлуатацію сукупним капіталом креатосфери людства в усьому її просторовому і часовому багатстві» [16].

Ще однією причиною посилення експлуатації інтелектуальної праці капіталом є важкість грошової оцінки її результатів, а також неможливість виділити внесок конкретного співробітника у процес створення нового продукту. Тому в деяких випадках «нові фірми» схильні компенсувати зниження якості праці однієї професійної групи додатковим навантаженням на інші, а не підвищенням витрат на навчання [17, с. 19].

Протиріччя між активізацією внутрішньофірмового трансферу знань та обмеженням зовнішнього обміну інформацією. Базисом конкурентоспроможності «нової фірми», джерелом її здатності до саморозвитку є можливість постійно створювати нові інтелектуальні продукти, генерувати нові знання та інформацію. Складність інтелектуальної праці, необхідність опрацьовувати значні масиви інформації, глибока індивідуалізація знаннемістких продуктів призводять до дедалі більш вузької спеціалізації співробітників «нових фірм». Більш того, великі фірми, виокремлюючи у своїй організаційній структурі дослідницькі підрозділи, будують їх за принципом глибокого поділу праці. Так, процес науково-конструкторських розробок розпорошується на дрібні операції та доручається вузькоспеціалізованим виконавцям (обробка баз даних, створення масиву даних), далі за допомогою сучасних технологій зв'язку відбувається інтеграція отриманих результатів [18].

Тому з'являється потреба у налагодженні системи самонавчання працівників, регулярного внутрішнього обміну знаннями, створенні, розвитку, зберіганні, поширенні та застосуванні знань та інформації всередині фірми на різних рівнях – рівні окремого працівника, рівні колективу/підрозділу/групи/команди, а також організації у цілому. Відповідно ефективною «нова фірма» стає лише за умов постійного безперервного трансферу знань, кооперації інтелектуальної праці.

Водночас необхідність комерціалізації інформації та отриманих знань змушує «нову фірму» обмежувати витрати інформації, суворо оберігати ту її частину, яка належить до комерційної таємниці. Відповідно обмін інформацією із зовнішнім середовищем ускладнюється. Оскільки нове знання – це результат кооперації попередньої інтелектуальної праці всього суспільства, то ефективність застосування інтелектуальних продуктивних сил суспільства знижується. У подальшій перспективі це може призвести до зменшення обсягу суспільно доступних знань та інформації, гальмування процесу їх подальшого отримання та нагромадження. Таким чином, мета «нової фірми» – отримання комерційного ефекту від створення знаннємісткого продукту заперечується способом її досягнення: активізувавши внутрішній трансфер знань, необхідний для отримання принципово нових продуктів, «нова фірма» змушена обмежити обмін інформацією із зовнішнім середовищем, що руйнує передумови подальшого накопичення знань. За таких умов знижується й ефективність самої «нової фірми».

Загострення цього протиріччя на рівні фірми може відбуватися не тільки внаслідок витoku комерційної інформації, а і через кадрові зміни. Невідчужуваність інтелектуальних надбань фірми від працівників, а також необхідність постійно підтримувати безперервний рух знань посилюють залежність «нової фірми» від її співробітників – носіїв інтелектуального капіталу. За таких умов звільнення працівників може спричинити значні економічні втрати для фірми. По-перше, пошук претендентів на робочі місця, що з'явилися, зумовлює значні транзакційні витрати. По-друге, іноді специфіка діяльності фірми передбачає неможливість залучення нових співробітників через зовнішній ринок праці, а на внутрішньому ринку всередині фірми пропозиція обмежена. По-третє, фірма змушена нести додаткові витрати на навчання.

Протиріччя між загальною ефективністю «нової фірми» та індивідуальною ефективністю окремого працівника. У сучасних умовах створення та виробництво знаннємісткого продукту потребує застосування все більш складних методів та засобів наукових досліджень. Стійку тенденцію до подорожчання демонструє і вартість процесу накопичення нових знань та інформації. Усе це змушує «нову фірму» шукати шляхи оптимізації цього процесу. Одним із таких шляхів стає глибокий поділ інтелектуальної праці, спеціалізація працівника на

певному напрямі роботи. Водночас відбувається інтеграція інтелектуальної праці, адже результати роботи окремих працівників необхідно об'єднувати в єдине ціле.

З одного боку, інтеграція сприяє підвищенню ефективності нової фірми, оскільки дозволяє повною мірою скористатися перевагами кооперації інтелектуальної праці, більш повно використати наявний у фірми та її співробітників інтелектуальний капітал. З другого боку, у результаті інтеграції інтелектуальної праці робітник – носій інтелектуального капіталу перестає бути самодостатньою одиницею у процесі створення та нагромадження знань. Це посилює залежність працівника від «нової фірми», знижує рівень його професійної мобільності. Як зазначають А. Скобарев та В. Лячин, «постійне виконання, хоча і складних, але таких, що постійно повторюються операцій, знижує зацікавленість робітника у результатах роботи, нівелює творчий компонент виробничих завдань, послаблює мотивацію щодо пошуку нестандартних шляхів їх розв'язання, не сприяє виявленню ініціативи» [18]. У результаті індивідуальна ефективність інтелектуального працівника знижується на тлі підвищення загальної ефективності «нової фірми». Засобами пом'якшення цього протиріччя найчастіше є створення гнучких організаційних структур матричного типу.

Слід зазначити, що зростання індивідуальної ефективності працівника, зайнятого генеруванням та використанням знань та інформації, у деяких випадках може призвести до часткових втрат загальної ефективності фірми. Можна виділити декілька причин цього явища. По-перше, природним проявом зростання особистого інтелектуального капіталу співробітника є вихід за межі компанії та створення особистої «нової фірми». Таке явище особливо поширене у консалтингових фірмах. По-друге, потрапляючи до організації, нові працівники користуються інтелектуальним капіталом організації, навчаючись за її рахунок. Тому нагромадження особистого інтелектуального капіталу багато в чому здійснюється за рахунок фірми. У такому випадку «нова фірма» змушена «закріпити» працівника. Зазвичай це пов'язано з додатковими витратами, які не завжди призводять до бажаного результату [4, с. 223].

Усе це зумовлює необхідність управління інтелектуальним потенціалом «нової фірми», визначення особливостей планування, організації, мотивації і контролю формування, руху, накопичення і реалізації інтелектуального капіталу.

8.2. Віртуальна організація: закономірності становлення та особливості функціонування

Одним із різновидів «нової фірми» є віртуальна організація. Виникнення віртуальної організації є реакцією на швидкі зміни технологічних, економічних умов, процеси глобалізації, появу інформаційних мережевих систем. Поняття «віртуальності» відображає той факт, що організація являє собою невловиме, мінливе поєднання технологій, знання, досвіду та мереж. Віртуальні організації стають каркасом сучасних компаній, оскільки наділяють їх масштабними властивостями та можливістю альянсів корпоративних партнерів. Усесвітнє охоплення невеликих та середніх організацій дозволяє маніпулювати їх можливостями, концентруватися на перспективних сферах діяльності, відмовлятися від неефективних виробничих функцій, передавати їх іншим ланкам організації.

Віртуальна організація може мати два значення. У вузькому значенні – це здатність компаній використовувати інформаційні технології для ефективної спільної роботи людей, що розкидані по різних країнах або навіть континентах (приміром, банкінг). У широкому значенні – це аморфна форма організації, що складається з проектних команд, які формуються з конкретною метою та можуть миттєво закриватися після її досягнення [19]. Віртуальні організації потребують нового мислення керівників, взаємної довіри між учасниками, переходу від ієрархічного управління до неформальної координації, переваги професіоналізму над кар'єрними мотивами.

Віртуальна організація виникає у *віртуальному просторі*, що базується на творчих здібностях, умінні робітників працювати в єдиній команді та технологічних можливостях. Усі ці складові реалізуються через простір уявлень, простір культури та простір технологій [20, с. 50]. *Простір уявлень* обумовлений тим, що, по-перше, віртуальний простір не спостерігається наочно, його не можна відчутти на основі фізичного контракту, по-друге, виробничий процес, сукупність операцій, які виконуються працівниками, не передбачають персоніфікованих взаємозв'язків із споживачами продукту чи послуги, з іншими співробітниками, управлінцями та ін. А значить, усі взаємовідносини будуються на уявленнях, створенні ідеальних образів про клієнтів, їх по-

треби, бажання. На основі простору уявлень приймаються на роботу співробітники, визначаються їх навички, здібності та досвід. Віртуальний характер має і створений продукт, оскільки його відображення у графіку, діаграмі, тексті, рисунку є наочним уявленням про його характеристики. Саме тому працівників віртуальних організацій відрізняє високий інтелект, майстерність, здібності до розвинутих уявлень та творчої діяльності, метафоричність мислення. На відміну від традиційних організацій, де існують фізичні можливості спілкування людей для розв'язання проблем, у віртуальному просторі всі взаємовідносини дематеріалізуються. Саме тому виникає особливий *простір культури*, який формує умови спільної та гармонічної роботи. Ознаками простору культури є: усвідомлення кожним працівником своєї власної ролі в організації та взаємозв'язків з іншими суб'єктами всередині та ззовні, наявність у кожного співробітника вмінь керувати технологіями того рівня, які задовольняють організацію та дозволяють підтримувати взаємозв'язки і формувати власні знання. Крім того, члени колективу повинні мати спільні цілі та орієнтири діяльності, мати близькі погляди, поділяти єдиний порядок дій спільної праці. Чим ближче уявлення працівників про цінності організації, тим щільнішим стає культурний простір. *Простір технологій* формує базисні умови функціонування віртуального простору. Він складається з наявності різних типів та класів доступних технологій, можливостей їх комбінувати в єдину технологічну систему, вибору організаційних моделей їх ефективного використання.

Об'єктивними передумовами формування віртуальних організацій є перехід до *інформаційних і комунікативних технологій*. Історичний розвиток суспільних відносин завжди будується на змінах у технологіях передачі, обробки та прийняття інформації, починаючи з відкриття писемності, винаходу телеграфу, телефону, радіо до появи мікропроцесорів. З 60-х рр. XX ст. суспільство переходить на етап розвитку інформаційного суспільства, коли інформація стає ключовим моментом соціально-економічного життя. Усі сфери людської діяльності спроможні розвиватися тільки на основі інформаційного обслуговування, збільшується кількість людей, які це забезпечують, а у структурі витрат сучасних продуктів зростають витрати на оперування з інформацією. На початку XXI ст. інформаційне суспільство породжує інноваційну економіку. Остання заснована на інноваційному

відновленні всіх сфер соціально-економічного життя на базі максимально ефективного використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

Інформаційні технології – це сукупність знарядь праці, у яких предметом праці є інформаційний продукт, а знаряддям праці – засоби електронно-обчислювальної техніки та зв'язку. У більш широкому визначенні інформаційні технології – сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою пошуку, збирання, опрацювання, накопичення, розповсюдження, показу, передачі, тиражування, використання інформації та забезпечення доступу до неї.

Передача інформації завжди має комунікаційний характер, оскільки забезпечує в різних формах взаємозв'язок між окремими суб'єктами. *Телекомунікаційна мережа* – це комплекс технічних засобів, завдяки яким передаються та приймаються знаки, сигнали, зображення і звуки або повідомлення будь-якого роду.

Історія розвитку ІКТ починається з 60–70-х рр., коли з'являються персональні комп'ютери, які автоматизують операції рутинних інтелектуальних людських дій. На цьому етапі виникає проблема – подолати відставання програмного забезпечення від розвитку апаратних засобів.

Другий етап (80-ті рр.) пов'язаний зі створенням індивідуальних технологій, які стають засобом прийняття рішення. На цьому етапі виникає проблема удосконалення інтерфейсів (засобів забезпечення взаємодії програм) у комп'ютері.

На третьому етапі (з початку 90-х рр.) створюються сучасні технології зв'язку між суб'єктом та інформаційною системою. Виникають Інтернет, локальна бездротова мережа, мультимедійні засоби. Такі рушійні зміни створюють проблеми, що пов'язані з розробкою узгоджень та встановленням стандартів і протоколів для зв'язку, організацією доступу до стратегічної інформації, її захисту і безпеки. На сучасному етапі емпірично доведено, що існує експоненціальне зростання технологічного прогресу, починаючи з 1986 р., яке виявляється у зростанні потужності всіх машин для обробки інформації кожні 14 місяців, глобальний потенціал телекомунікаційних можливостей на душу населення подвоюється кожні 34 місяці, а кількість інформації на душу населення має тенденцію подвоєння кожні 12,3 року [21].

Засновником інформаційної технології в Україні став В. М. Глушков, засновник усесвітньо відомого Інституту кібернетики НАН України, що носить зараз його ім'я. Сьогодні до ІКТ включають апаратні засоби (комп'ютери, сервери тощо) та програмне забезпечення (операційні системи, мережеві протоколи, пошукові системи тощо).

Об'єктивною передумовою розвитку ІКТ є необхідність скорочення як виробничих витрат, що пов'язані зі створенням матеріальних носіїв, так і перш за все трансакційних витрат (на отримання та переробку інформації, специфікацію та захист прав власності) для досягнення певної мети. Скорочення загального рівня витрат досягається шляхом розширення мережі доступу до віддалених послуг, застосування аутсорсингу (передачі окремих завдань стороннім особам), зменшення ланок інфраструктури товарного, споживчого, фінансового та інформаційного ринків.

Подальші перспективи розвитку ІКТ пов'язують із розширенням функціонального забезпечення паралельних одночасних можливостей обробки баз даних, мультиоб'єктних документів та розвитком *інформаційної системи*, яка складається з людини та апаратно-програмної частини. Сучасними рисами ІКТ є: структурованість стандартів цифрового обміну інформації, широке використання комп'ютерного збереження та надання інформації у необхідному вигляді, передача інформації за допомогою цифрових технологій на будь-яку відстань.

Функціонування ІКТ здійснюється за допомогою спеціального *інструментарію* – взаємопов'язаної сукупності програмних продуктів для певного комп'ютера та технології роботи, за допомогою яких користувач досягає поставленої мети. У якості інструментарію використовуються різні види програмних продуктів для персонального комп'ютера, наприклад текстовий процесор (редактор), настільні видавничі системи, електронні таблиці, системи керування базами даних, електронні записні книжки, електронні календарі, інформаційні системи функціонального призначення (фінансові, бухгалтерські, для маркетингу та ін.), експертні системи тощо.

Сьогодні інформаційно-комунікаційні технології потрапили у сферу окремого виду діяльності. Відповідно до прийнятого ЮНЕСКО визначення, інформаційно-комунікаційна діяльність – це комплекс взаємопов'язаних наукових, технологічних, інженерних дисциплін, що вивчають методи ефективної організації праці людей, які займаються обробкою та збереженням інформації. Цей вид діяльності охоплює

обчислювальну техніку, методи організації та взаємодії людей і виробничого обладнання, прикладне застосування, а також пов'язані з цим соціальні, економічні та культурні проблеми. Цей вид діяльності потребує складної професійної підготовки, значних первісних витрат та наукомісткої техніки. Суб'єктів, що займаються цим видом діяльності, називають *ІТ-спеціалістами*. Специфічні умови підготовки (перш за все інтернаціоналізація знань) та безмежна розповсюдженість їх праці робить цих фахівців затребуваними та високооплачуваними в усьому світі.

Ефективність ІКТ діяльності багато в чому залежить від розвитку *інформаційної інфраструктури*. Останню можна визначити як організаційну систему, яка забезпечує функціонування та розвиток інформаційного простору країни за допомогою спеціальних засобів інформаційної взаємодії. Інформаційна інфраструктура містить: сукупність інформаційних центрів, банків даних, систем зв'язку, центрів управління, апаратно-програмних засобів та технологій, тобто всього того, що забезпечує доступ споживачів до інформаційних ресурсів. Найбільш відомими елементами інформаційної інфраструктури є Інтернет, дистанційне навчання, мережеві ЗМІ, реклама тощо.

Інтернет – глобальна система об'єднання комп'ютерних мереж, що побудовані на єдиному алгоритмі, який використовується всіма комп'ютерами для обміну інформацією при роботі в мережі (IP-протоколів) та маршрутах сформованих блоків інформації (IP-пакетів). Інтернет створює глобальне інформаційне середовище та слугує фізичною основою для Світової павутини (World Wide Web, WWW). На сьогодні кількість користувачів, що регулярно користуються Інтернетом, склала близько 2,3 млрд людей. Найбільш популярними послугами Інтернету є пошукові системи, інтернет-реклама, веб-форуми, блоги, вікі-проекти (вільно створені та розповсюджені енциклопедії), інтернет-магазини, соціальні мережі, електронна пошта, електронні платіжні системи, IP-телефонія, месенджери та ін.

Комунікація в мережі Інтернет здійснюється за допомогою *інтернет-ресурсів*, тобто сукупності інтегрованої інформації, призначеної для оприлюднення та відображення у текстовій, графічній, візуальній, звуковій формах. Кожен інтернет-ресурс має *домен* (своє ім'я), унікальну електронну адресу, що дозволяє ідентифікувати ресурс та здійснювати доступ до нього. Домен – це інтелектуальний продукт, який має власну вартість та стає об'єктом купівлі-продажу. Способи користу-

вання інтернет-ресурсами визначаються *інтернет-технологіями* – засобами створення та підтримки різних інформаційних ресурсів у комп'ютерній мережі: сайтів, блогів, форумів, чатів, електронних бібліотек та енциклопедій.

Розвиток ІКТ має як *позитивні наслідки* (підвищення ефективності діяльності фірм, прискорення економічного зростання світової та національних економік, зміни у якості життя людей, перш за все внаслідок розширення можливостей спілкування, отримання освіти та ін.), так і *негативні наслідки*. Останні перш за все пов'язані з розширенням сфери злочинної діяльності, яка набуває різноманітних форм. Сфера інформаційних технологій включає розповсюдження шкідливих вірусів, злом паролів, логінів, хакерські війни, крадіжку номерів кредитних карток та інших банківських реквізитів (фішинг), розповсюдження протиправної інформації (наклепу, порнографії, матеріалів, що розпалюють національну ворожнечу, і т. п.). Найбільш загрозливими є різного роду шахрайства. Усе це створює загрозу для національної, корпоративної та особистої безпеки, посилює ризики недобросовісної конкуренції.

Інформаційно-комунікативні технології можуть бути класифіковані відповідно до їх функцій на *технології комунікацій* (на основі яких формуються «павутиння», що дозволяє підтримувати контакти, координувати та контролювати роботу), *технології виробництва* (наприклад, управління роботами), *технології збереження інформації* (з метою накопичення знань), *технології моніторингу* (призначені для дослідження середовища функціонування фірм), *технології моделювання* (що дозволяють створювати моделі різних сценаріїв бізнес-середовища), *технології дизайну* (з тим, щоб протестувати та проаналізувати розробку нового продукту), *технології доставки продукту*.

На основі інформаційно-комунікаційної технології формуються мережеві організації. Вони створюють можливість і основу для формування віртуальної організації, що є співтовариством функціональних партнерів, які керують проектуванням, виробництвом та реалізацією продуктів і послуг з використанням сучасних інформаційних технологій, а також системи контрактів із незалежними робочими групами та структурами. Термін «віртуальна організація» відображає етап еволюції бізнесу, що принципово змінює спосіб поєднання як ресурсів, так і їх власників. У мережі віртуального підприємства користувачі отримують доступ до необхідним їм ресурсів, а сама мережа забезпечує

канал з'єднання та виділення необхідної полоси пропускання. Безумовно, для оптимізації діяльності багатьох віртуальних організацій потрібна нова мережева інфраструктура, що дозволить раціоналізувати об'єднання багатьох віртуальних підприємств. Віртуальна організація створюється шляхом відбору необхідних організаційно-технологічних ресурсів із різних підприємств та їх інтеграції з використанням комп'ютерної мережі. Це призводить до формування гнучкої, динамічної виробничо-організаційної системи, що більш адаптована до змін ринкової ситуації.

Специфічними ознаками віртуальної організації є:

- непостійний характер функціонування;
- здійснення управлінських зв'язків на основі інтегрованих і локальних інформаційних систем і телекомунікацій;
- формування зв'язків між партнерами на основі серії угод, договорів та взаємне володіння;
- утворення тимчасових альянсів організацій у суміжних сферах діяльності;
- часткова інтеграція у материнську компанію і збереження відносин власності доти, доки це вважається вигідним;
- установлення взаємозв'язків між працівниками та адміністрацією в усіх ланках на договірній основі.

Перехід до віртуальної організації стає можливим завдяки сучасній інформаційній технології і новому типу управлінського мислення. Групи працівників, що з'єднані за допомогою комп'ютерних мереж, здатні працювати не тільки послідовно, але й одночасно в різних місцях, навіть по всьому світу. Віртуальні організації функціонують за такими принципами, як:

- скасування відносин переважного підпорядкування;
- цілеспрямування на індивідуальну вигоду (прибуток);
- географічне розпорощення;
- спільна власність і мінливість її структури;
- об'єднання ключових технологій і компетенцій;
- прискорене виробництво та обслуговування;
- безперервна освіта в рамках організації;
- спільна робота замовників, постачальників, керівників та виконавців [22].

Ключова ознака віртуальних форм організацій – це можливість обирати і використовувати найкращі ресурси, знання та здібності

з меншими трансакційними (виробничими, організаційними, управлінськими) витратами. На основі цієї суттєвої ознаки складаються характерні особливості виробничих процесів віртуальних організацій.

По-перше, незначна матеріально-фізична структура організації означає, що матеріальні активи (будівлі, обладнання, логістика та ін.) віртуальних організацій значно менші, ніж у традиційних форм підприємств. Фізична інфраструктура замінюється зв'язками між комп'ютерами. Більш того, у перспективі віртуальні організації можуть бути повністю структуровані у віртуальному форматі, а зв'язок між комп'ютерами може взагалі існувати в кіберпросторі, що безумовно призводить до збільшення економічного ефекту від масштабу виробництва. Різномірні активи об'єднуються у гібридні форми різного контуру.

По-друге, значні нематеріальні активи об'єднані в мережу. Нематеріальні активи вкладаються у людський капітал, науково-дослідні роботи, інтелектуальний капітал (торговельна марка, бренд, репутація, ноу-хау), формалізовані знання, корпоративну культуру, навички, процеси управління, стійку клієнтську базу, професійність менеджерів та персоналу.

По-третє, відсутність таких атрибутів «реальної організації», як вертикальна інтеграція, центральний офіс, ієрархія управління, призводить до встановлення дистанційних форм роботи, де відсутній фізичний контакт працівників.

По-четверте, значно збільшується мобільність виконання роботи, оскільки відсутня необхідність тісного фізичного контакту різних підрозділів. Проектні команди можуть бути зібрані з відокремлених працівників, що проживають у різних країнах та не мають змоги бачити один одного. Такі групи можуть створюватися на короткотривалий період та переформуватися відповідно до нових завдань.

По-п'яте, розмитість організаційних форм дозволяє об'єднувати постачальників, дистриб'юторів, клієнтів у такі тісні ланцюжки, що важко визначити, де закінчується одна компанія та починається інша. У цьому випадку споживач і виробник настільки взаємопов'язані один з одним, що створення послуги потребує участі кожного з них. Найрозвинутішою формою такого зв'язку стають інтерактивні фінансові послуги.

По-шосте, гнучкість та швидкість реакції на зміни ринкової ситуації. Віртуальні організації для досягнення бізнес-цілі формуються

з різних елементів та можуть швидко демонтуватися після її досягнення. Крім того, віртуальні організації можуть швидко реструктурувати свої активи, якщо змінюється стратегія та з'являється нова мета.

По-сьоме, формування надчуттєвої системи взаємовідносин між суб'єктами віртуального простору. Це означає, що не комунікативні технології відіграють центральну роль у функціонуванні віртуальної організації. Вони стають лише інструментом виконання роботи. Структура віртуальної організації складається через комплекс чуттєвих (нематеріальних) відносин між людьми за допомогою комунікаційних технологій. Суб'єкти мережевих організацій будують свій віртуальний простір на основі використання інформації, розуму, власної пам'яті, уявлень, знань, тобто речей, які не мають матеріально-фізичної субстанції.

Особливості віртуальних організацій надають їм певні конкурентні переваги у ринковому середовищі. До них належать: швидкість виконання ринкового замовлення; зниження сукупних витрат; більш повне задоволення потреб замовника; гнучка адаптація до змін навколишнього середовища (можливість легко та швидко змінювати конфігурацію команди після вирішення поставленої мети); подолання бар'єрів виходу на нові ринки.

Позитивні риси віртуальної організації діалектично поєднані з певними недоліками, до яких можна віднести: надмірну економічну автономність та вузьку спеціалізацію членів мережі; пріоритет горизонтальних зв'язків, що породжує слабку координацію дій працівників; практичну відсутність соціальної та матеріальної підтримки своїх партнерів унаслідок відмови від класичних довгострокових договірних форм і звичайних трудових відносин; небезпечно надмірне ускладнення організації спільної діяльності, що впливає з різномірності членів організації, неясності щодо членства у ній; відкритість мережі зв'язків, яка приводить до проникнення недобросовісних суб'єктів (партнерів, постачальників); висока динаміка самоорганізації, що збільшує ступінь неконтрольованості, невизначеності у плануванні для членів віртуальної організації; складність передачі групових цінностей і підтримки корпоративної культури.

Неможливість використання класичних організаційно-управлінських принципів потребує певних замінників, більш адекватних у рамках мережевого підходу. Такими субститутами стають принципи мережевої культури взаємності і клімат довіри. Остання як інститут спілкування

на основі очікування та передбачуваності поведінки інших суб'єктів існує у персоніфікованому (довіра до певних індивідів) та інституціональному (довіра до певних інституцій, організацій, сайтів) вигляді. Посилення ролі довіри у віртуальній фірмі багато в чому обумовлене деперсоналізацією та анонімністю комп'ютерного спілкування.

Бізнес віртуальних компаній заснований, як і у будь-якого іншого підприємства, на використанні капіталу – як матеріального, так і нематеріального, що забезпечує створення нової вартості. На відміну від класичних форм підприємств, у віртуальному підприємстві змінюються структура та пріоритети використання капіталу. Найвагомішу роль у створенні вартості віртуального підприємства відіграє нематеріальний капітал, який створює нові фактори впливу на вартість продукту. Основний ефект нематеріального капіталу віртуальної фірми визначається такими основними його елементами, як інновації, навички (накопичене знання), знання ринку, знання середовища, внутрішня координація [20, с. 140]. Роль та значення цих елементів принципово змінюються. Кожна зі складових нематеріального капіталу віртуального підприємства певним чином впливає на збільшення додаткової вартості (прибутку). Так, будь-яке підприємство спрямовує свою діяльність на задоволення потреб своїх споживачів. Більшість технологій, що використовуються у віртуальних компаніях, є завжди доступними для інших представників бізнесу. У той же час важко визначити конкурентів та їх можливості щодо використання нових технологій. Це вимагає від віртуального підприємства весь час намагатися утримуватися у фарватері технологічного прогресу, а це можливо лише за умов безперервної орієнтації на інновації. Будь-які інновації потребують витрат, ефективність яких виявляється лише при додаванні нової вартості, що є прямою вигодою віртуального підприємства.

По-іншому бере участь у створенні додаткової вартості використання навичок (актуалізація постійно повторюваних дій, що приводить до нового рівня знання). Поділ праці у віртуальному просторі значно менший, ніж у традиційних організаціях, тому від працівників вимагають більш глибоких та різнопланових навичок (знань). Останні додають цінності новому продукту шляхом покращення його якості та зниження витрат на його виробництво.

Додаткову цінність надає віртуальній фірмі знання ринку. Особливості діяльності віртуальної фірми, що пов'язані з неможливістю персонального спілкування з клієнтами, приводять до посилення зна-

чення знання ринку у віртуальному просторі. Це потребує від працівників принципово інших інструментів пізнання закономірностей, тенденцій та ситуації на ринку певного продукту або послуги. Працівникам віртуальних фірм необхідно створювати образ свого споживача, виявляти його уподобання, смаки на основі нових способів обробки інформації та багатьох нових умінь. Знання ринку дозволяє підприємствам вибудовувати свою стратегію з урахуванням нових сегментів попиту на продукцію, займаючи там лідерські позиції, що, у свою чергу, дозволяє отримувати додаткову вартість.

Знання середовища у віртуальному просторі впливає на створення вартості в такий спосіб. На відміну від традиційних видів бізнесу, у віртуальному існує еластичне реагування виробництва на зміни навколишнього середовища, оскільки інформація обробляється та передається з більшою швидкістю. Тим самим на основі знання середовища раніше з'являються неочікувані рішення, ініціатива, що сприяє збільшенню отриманої вартості.

Специфічним чином на вартісні параметри віртуальної фірми впливає такий елемент нематеріального капіталу, як внутрішня координація, яка інтегрує всі інші елементи капіталу (інновації, навички, знання ринку та середовища). Внутрішня координація спрямовує корпоративну діяльність на пошук більш результативних технологічних систем на основі ретельної розробки стратегії фірми, що робить її роботу більш ефективною та продуктивною, унаслідок чого собівартість створеного продукту стає нижчою.

Ефект нематеріального капіталу досягається завдяки його складовим та джерелам його формування (табл. 8.2).

Таблиця 8.2

Джерела та типи нематеріальних активів віртуальної фірми [20, с. 154]

Типи	Джерела		
	Люди	Технології	Організація
Капітал знання	Інтелектуальна діяльність, особисті творчі якості людей	Інструменти для аналізу, моделювання та ін.	Організаційні форми та культура, які полегшують управління знаннями
Людський капітал	Спільне користування досвідом, творчістю та знаннями	Технології, що розширюють можливості співробітників	Управління персоналом та інвестиції в робітників

Закінчення табл. 8.2

Типи	Джерела		
	Люди	Технології	Організація
Організаційний	Команди та групи для проведення наукових досліджень та впровадження інновацій	Мережі комунікацій, що надають можливості для ефективної та продуктивної роботи	Стратегії та структури

Використання нематеріального капіталу змінює природу віртуальної діяльності, яка за своєю характеристикою є більш розмитою, нечіткою, аморфною. Саме тому у віртуальній компанії неможливо використовувати традиційні та функціональні форми праці. *Віртуальна діяльність* має специфічні ознаки. По-перше, робота у віртуальній фірмі потребує від працівників виконання менш спеціалізованих функцій, оскільки вони повинні підключатися до вирішення різних завдань та проектів. Тим самим робітники мають більший досвід та більш глибокі знання і розвинуті навички. Для робітників віртуальної фірми необхідні різноманітні вміння працювати з новітніми технологіями, спілкуватися не з конкретними особами (коли можливо інтерпретувати візуальні знаки), а з віртуальними образами, сигналами, а також кваліфіковані знання письмової мови (оскільки необхідно користуватися електронною поштою). По-друге, віртуальна діяльність більш персоналізована за простором і часом, оскільки робітники мають своє власне місце роботи, обирають свій особливий режим праці, можуть використовувати власні напрацювання. Крім того, висококваліфіковані види праці вимагають певного ступеня ототожнення роботи з працівниками, які розглядають її вже не як відчужену діяльність, а як власну справу. По-третє, віртуальна праця більш орієнтована не на завдання, а на результат. Це цілком зрозуміло, оскільки на відміну від традиційних видів праці віртуальна діяльність оцінюється не за кожним кроком виконання, а в цілому. По-четверте, віртуальна діяльність потребує більшої персональної відповідальності, оскільки, значно знижується зовнішній контроль, робітники самостійно керують власною кар'єрою. Віртуальна діяльність потребує іншого способу мотивації, оскільки, на відміну від традиційних спонукальних факторів (отримання більшого заробітку) та наявності групових цінностей, способи соціалізації у віртуальних компаніях переходять на вищий рівень пірамід потреб – самовираження та самореалізацію. Зрозуміло, що співробітники не будуть працювати ефективно, якщо їх не влаштує

система мотивації, якщо вони не отримують стимулів і заслуженого визнання від колег, менеджерів, клієнтів, а також не відчують ефекту перспективи, розширення горизонту своєї зайнятості в організації.

Виникнення віртуальних підприємств висуває для економічної теорії нові аспекти дослідження. Перш за все виникає необхідність аналізу особливостей мережевої економіки, яка набуває суттєво відмінні від ринкової економіки властивості. У доповіді Європейської комісії глобальна мережева економіка (networked economy) визначається як середовище, в якому будь-яка компанія або індивід, що знаходяться в будь-якій точці економічної системи, можуть контактувати легко і з мінімальними витратами з приводу спільної роботи для торгівлі, обміну ідеями, ноу-хау або просто для задоволення [23].

Виникнення мережевої економіки призводить до появи якісно нової форми економічного порядку, еволюції сучасних економічних систем у бік неринкових механізмів регулювання, витіснення ієрархічних форм взаємодії економічних суб'єктів, виникнення безгалузевої структури, де будуть переважати горизонтальні зв'язки. Важливою ознакою мережевої економіки стає практично абсолютна повнота інформації, користування якою буде обмежено лише когнітивними здібностями людей. У зв'язку з чим принципово змінюються правила конкурентного середовища, для якого можливість отримання інформації є принципово важливою рисою. В умовах мережевої економіки відбувається інтенсивне заміщення матеріальних субстанцій на інформаційні при інтенсивному зростанні «інтелектуальної складової» виробленої продукції. Мережева економіка за аналогією з біологічними системами характеризується активним проявом механізмів самоорганізації та самооновлення, при цьому відмирають старі форми і зароджуються нові. Унаслідок цього по мірі розвитку мережевої економіки об'єктивно буде відбуватися демонтаж індустріальної економіки та створення гнучкої мережі нових структур і нових форм організації виробничої та економічної діяльності. У мережевих формах організації економіки з'являються нові можливості отримання доходів, які втрачають ознаки конкретних видів (заробітної плати, прибутку, економічної ренти), а перетворюються в гібридні та різнорівневі форми, що потребує адекватних механізмів їх функціонування.

У мережевій економіці з розширенням електронних можливостей тиражування та доставки продукції практично зникає така ознака товару, як його винятковість, а тому вартісні сигнали перестають бути ефективними орієнтирами для механізмів ринкового попиту та пропозиції. У багатьох секторах економіки придбання товару перестає бути

прозорим та релевантним, оскільки відбувається на основі довготривалих відносин між покупцями та продавцями, а значить, з'являються нові способи розподілу та обміну товару [24].

Важливою ознакою мережевої економіки стають зміни у відносинах власності. Остання за своєю природою завжди має спільно-розділений характер [25]. В умовах товарного, переважно індустріального способу господарювання на перший план висувається розділений характер (як основи приватної власності, конкретної праці та виникнення споживчої вартості), у той час як спільний характер виявляється у залежності приватної власності від суспільних потреб, абстрактної праці та існування мінової вартості. В умовах мережевої економіки на перший план висувається спільний характер власності, що ні в якому разі не заперечує її розділений характер. Але залежність учасників економічної діяльності один від одного, зростання їх спільної зацікавленості, існування відкритих систем (тобто можливість використання результатів праці інших суб'єктів), переміщення мети на кінцевий результат призводить до виникнення всезагальної праці, вартість якої вже не може бути результатом тільки її індивідуального характеру. Власність стає всезагальною, що змінює не тільки її господарські, але і правові форми.

Слабко дослідженими є не тільки економічні, а й соціальні, культурні, правові аспекти формування мережевої економіки. Це пов'язано з появою нових соціальних норм поведінки господарюючих суб'єктів між собою й у відносинах із громадськими інститутами, що вимагають захисної реакції держави щодо забезпечення стабільної і безпечної господарської системи.

Принципово новою проблемою віртуального простору стає поява віртуальних платіжних засобів – біткоїнів (від англ. bit – одиниця інформації, coin – монета), які використовуються для придбання та продажу віртуальних товарів у мережевих системах. Особливістю віртуальної грошової одиниці є відсутність органу, який здійснює її емісію, забезпечує ліквідність, гарантує платоспроможність. Емісія та оборот біткоїнів повністю децентралізовані, їх обіг та збереження здійснюються розподільчою базою даних, через яку вони можуть бути доставлені будь-якому користувачу системи. Біткоїни є електронною готівкою без боргових зобов'язань емітента та застосовуються лише для безготівкових розрахунків. Котирування біткоїнів побудовано на довірі до них та формується виключно балансом попиту та пропозиції. Умовою зростання курсу біткоїнів є перш за все збільшення

обсягу пропозиції товарів та послуг з використанням біткоїнів не тільки у віртуальному просторі, а також у реальній економіці. Сьогодні важко прогнозувати тенденції розвитку віртуальної грошової системи. Існує вочевидь небезпечна ситуація як для національних економік, так і глобального грошового обігу. Це пов'язано, по-перше, з тим, що держава втрачає монополію на друкування грошей, по-друге, з точки зору законодавства біткоїни не можуть бути визнані платіжним засобом, оскільки вони нічим не забезпечені, по-третє, існує ризик їх використання для відмивання нелегальних доходів, оскільки ця грошова одиниця має високий ступінь анонімності, по-четверте, біткоїни можна використовувати як спекулятивний засіб, що може призвести до глибоких диспропорцій у грошовому господарстві та будування фінансової піраміди. Саме тому багато держав вживають спеціальні заходи щодо захисту від використання біткоїнів. Так, у Таїланді вони повністю заборонені. У КНР влада заборонила компаніям не тільки торгувати, а навіть публікувати котирування біткоїнів, у той час як багато громадян можуть на них заробляти (без гарантій захисту своїх прав із боку держави). Сенат США не забороняє використовувати цю валюту, працюючи над способами регулювання цього бізнесу. У Німеччині біткоїни проголосили приватними грошами, за допомогою яких можна проводити операції. У Сінгапурі пропонується обкладати біткоїни спеціальним податком. У Швейцарії вирішують питання щодо визнання біткоїнів як особливої іноземної валюти.

Безумовно, віртуальний простір підіймає глобальну та національні економіки на принципово новий рівень розвитку, що буде пов'язано з безперервними та непередбачуваними змінами структури всього комплексу економічних, соціальних, правових відносин. Перефразуючи О. Пушкіна, можна сказати: «О сколько нам открытий чудных готовит виртуальный мир».

8.3. Управління інтелектуальним капіталом організації: зміст та функції

Очевидно, що діяльність фірм у нематеріальній економіці потребує особливих процедур щодо планування, організації, координації, моти-

вації роботи та відповідних управлінських підходів. Економічний успіх фірми на ринку, ступінь її конкурентоспроможності зумовлені здатністю до інноваційної діяльності, можливостями створювати та розробляти нову продукцію, яка б задовольняла глибоко індивідуалізовані потреби споживачів. Тому для ефективної роботи фірмі необхідний певний запас знань, які акумулюються та застосовуються на різних рівнях – рівні окремого працівника, рівні колективу/підрозділу/групи/команди, а також організації у цілому. Разом із тим завданням менеджменту фірми є не просто нагромадження знань, а їх перетворення на інтелектуальний капітал, отримання комерційного ефекту.

Особливості нематеріальної економіки та її специфічний характер змінюють і функції віртуального менеджменту, організаційними параметрами якого стають:

- уніфікація мети, профілю та цінності організації, що обумовлено спільними уявленнями про кінцевий результат на основі підтримки синхронності операцій і обов'язковості їх виконання;

- поєднання залежності членів команди з підтримкою їх незалежного існування на основі розподілу частки прибутку;

- добровільний взаємозв'язок на основі вільного вибору партнерських зусиль;

- численність лідерів, оскільки кожен робітник у бізнес-системі, що базується на мережі, володіє особливою унікальністю здійснювати сприяння в будь-якій точці процесу. Гнучкість системи залежить від конфігурації лідерів у групі;

- багаторівневність віртуальної бізнес-системи, оскільки мережі оперують на різних рівнях, тобто одночасно може здійснюватися кооперация між організаціями, підрозділами, клієнтами.

У сучасній практиці господарювання широко використовуються різні елементи управління інтелектуальним капіталом: навчання персоналу, формування клієнтських та кадрових баз даних, запровадження автоматизованих систем управління тощо. Однак для фірми, яка працює в умовах «нової економіки», цього виявляється замало. З'являється потреба у налагодженні системи самонавчання працівників, регулярного внутрішнього обміну знаннями, створенні, розвитку, зберіганні, поширенні та застосуванні знань. Тому метою управління інтелектуальним капіталом можна вважати створення організації, що навчається, – такої структурної господарської одиниці, яка здатна постійно створювати нові знання, забезпечувати їх перетворення на ін-

телектуальний капітал та завдяки цьому генерувати імпульси саморозвитку, постійно оновлюватися.

Етапи управління інтелектуальним капіталом:

– *оцінка стану та рівня розвитку наявного інтелектуального капіталу з позицій досягнення стратегічної мети фірми.* Напрями оцінки інтелектуального капіталу різноманітні: безпосередня грошова оцінка різних складових інтелектуального капіталу; оцінка ринкової капіталізації фірми; оцінка рентабельності інтелектуальних активів; оцінка індексів та індикаторів, які впливають на величину інтелектуального капіталу. Бажаним є порівняння отриманих результатів із показниками діяльності конкурентів;

– *виявлення відхилень наявного інтелектуального капіталу від бажаного рівня та встановлення їх причин.* Причини відхилень можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми. Зовнішні причини зумовлені факторами, безпосередньо не пов'язаними з діяльністю фірми. До них відносять: вади у національній освітній системі (неможливість забезпечити підготовку кваліфікованих кадрів або необхідної кількості фахівців певної спеціалізації); низький рівень оплати праці, що сприяє посиленню імміграційних процесів; слабкість національної інноваційної системи; недостатній правовий захист інтелектуальної власності. На відміну від зовнішніх факторів, внутрішні є результатом діяльності фірми, відтак легше піддаються корекції;

– *розробка стратегії використання інтелектуального капіталу, яка передбачає реалізацію програм коригування відхилень, визначення напрямів подальшого використання інтелектуальних активів.* На цьому етапі здійснюються заходи з підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу, його подальшого нагромадження.

Основні складові управління інтелектуальним капіталом наведені у табл. 8.2.

Зазначимо, що управління інтелектуальним капіталом передбачає у тому числі значні витрати на інвестиції як у людський капітал фірми, так і витрати на дослідження і розробки. Оскільки людський капітал є невідчужуваним від свого носія, капіталовкладення у людський капітал пов'язані зі значними ризиками. Так, фірма, здійснивши інвестиції у корпоративну освіту, соціальну інфраструктуру тощо, має бути впевнена у їх окупності. Тому важливим моментом є інституціоналізація подібних витрат у системі договорів та угод.

Таблиця 8.2

Складові управління інтелектуальним капіталом
(складено за джерелами [2; 3; 4; 7; 8; 9; 26; 27])

		Особливості застосування
Складові управління інтелектуальним капіталом	Напрями реалізації	Організація внутрішнього ринку праці дозволяє зекономити на витратах на навчання та підготовку працівників, їх адаптацію до фірмової технології; зменшити трансакційні витрати, пов'язані з укладенням угод на ринку праці (пошук працівників необхідної кваліфікації, її подальша перевірка тощо); досягнути стабільності та зменшити конфліктність у колективі. Проте внутрішньофірмовий ринок праці не завжди здатний впоратися із залученням фахівців необхідної кваліфікації. Залучення інтелектуальних трудових ресурсів через зовнішній ринок праці пов'язане з більшими трансакційними витратами
	Залучення необхідних інтелектуальних ресурсів	Під час корпоративного навчання формується специфічна робоча сила, яка може бути реалізована переважно в межах конкретної фірми та її технологічної спеціалізації, або навіть інтерспецифічний кадровий ресурс, який може бути використаний лише всередині даної фірми. Однак для фірми існує пряма загроза втрати очікуваних доходів від капіталовкладень у корпоративну освіту у випадку звільнення працівників
Створення активів знань	Корпоративна освіта та самоосвіта	Залучення зовнішніх професійних консультантів та подальша переробка ними фірмово-специфічної інформації про діяльність фірми є ефективним засобом нагромадження знань, але пов'язана зі значними ризиками (розголос комерційної таємниці, значні трансакційні витрати на пошук кваліфікованих консультантів, отримання квазіконсалтингових послуг)
	Бізнес-консалтинг	

Закінчення табл. 8.2

Складові управління інтелектуальним капіталом	Напрями реалізації	Особливості застосування
Закріплення у фірмі спеціальних інтелектуальних ресурсів	Забезпечення гідного рівня оплати праці. Інвестиції у людський капітал	Зміщення акцентів із підтримки внутрішнього балансу окладів усередині організації на підтримку зовнішньої конкурентоспроможності зарплати на зовнішньому, у тому числі міжнародному ринку праці. Витрати на додаткове навчання робочої сили. Формування корпоративної культури, яка створює умови для реалізації творчого потенціалу, на засадах креативності, відкритості, бажання співпраці й обміну знаннями, яка полегшує процес самонавчання. Надання соціальних гарантій – капіталовкладення у створення соціальної інфраструктури, що забезпечує високий рівень якості життя (житло, відпочинок, медичне обслуговування)
Формування організаційного капіталу	Створення внутрішньої мережі робочих та проектних команд	Зростаюча кількість підприємств створює сплоснені (мережеві) структури, в яких працівники, функціонуючі в колективах завдань, можуть обмінюватися своїми знаннями і доходити при цьому до нових задумів, а також передавати їх керівництву. Широко застосовуваними на практиці організаційними формами взаємного обміну знаннями є: система наставництва; спільноти обміну знаннями або спільноти практиків, до складу яких входять спеціалісти з різних підрозділів організації. Особливу проблему при цьому становить визначення індивідуального внеску співробітника у результати роботи команди
Формування міжфірмових зв'язків, що спираються на знання	Створення мережі передачі знань Участь у національній інноваційній системі	Організація співпраці з навчальними та науковими закладами, участь фахівців у семінарах, конференціях, симпозіумах. Підтримка зв'язків із громадськістю щодо участі організації у реалізації суспільно важливих проектів

Наприклад, якщо працівник, на професійну підготовку якого були витрачені значні ресурси, звільняється до завершення терміну дії контракту, доцільним є укладання угоди про розподіл доходу від капіталовкладень у його освіту. Якщо ж працівник підвищує кваліфікацію за власний рахунок, він може претендувати на додаткову трудову винагороду.

Крім того, значні ризики виникають під час організації мережі передачі знань через розголошення комерційної таємниці, свідому або несвідому втечу інформації, носіями якої є працюючі. Зменшення таких ризиків можливе лише за умов розбудови дієвої системи захисту прав інтелектуальної власності.

Окремим напрямом управління інтелектуальним капіталом можна вважати формування інноваційних команд, в яких важливими стають інтелектуальний потенціал працівників, їх професіоналізм, індивідуальність, відповідальність, уміння працювати в команді. Тому основним об'єктом управління в організації стає *компетенція*. Під останньою розуміють, з одного боку, особисту здатність робітника вирішувати професійні завдання, а з другого – вимоги (знання, досвід, навички) до особистих професійних якостей робітників та їх груп. Управління компетенціями передбачає вміння ідентифікувати та залучати ключові компетенції, необхідні для реалізації проекту, а також на основі залучених компетенцій організувати процес створення і збуту продукції (аспекти функціонування мережі). Способами управління компетенціями стають: визначення вимог (завдань) проекту, пошук та оцінка можливих партнерів (виконавців), які оптимально відповідають завданням; залучення і розподіл виконавців, постійне відстеження і перерозподіл партнерів та ресурсів за завданнями. Носіями компетенції є працівники фірми, тому особливого значення набуває HR-менеджмент (кадровий менеджмент) – сукупність механізмів, форм та методів впливу на формування, розвиток і використання персоналу організації. У системі управління персоналом віртуального підприємства робітники як носії компетенції стають основним активом, який необхідно весь час нарощувати, на відміну від традиційних форм організації, де співробітники розглядаються як джерело витрат, ускладнень та суперечностей, які потребують багато часу для їх узгодження.

У віртуальних організаціях менеджер повинен, з одного боку, вважати доцільним забезпечення свободи та самоорганізації співробітників, які формують гнучкість організації, а з другого – організувати

управління та координацію роботи багатьох співробітників на принципах регламентації їх роботи.

Управління персоналом у віртуальній організації передбачає роботу у гнучкому інноваційному середовищі, що вимагає нестандартних підходів і рішень. Зміна завдань, які стоять перед організацією, вимагає зміни конфігурації команд, оновлення та заміни управлінських систем.

Успішне управління командою співробітників у віртуальній організації передбачає:

1) необхідність визначення цільових установок для кожного співробітника, відповідно до яких буде оцінюватися результат його роботи, внесок у реалізований проект організації;

2) створення можливості накопичення специфічного людського капіталу в організації за допомогою дистанційного навчання працівників, сприяння отриманню та збереженню нових навичок;

3) вимірювання кінцевого результату діяльності, а не процесу;

4) появу нової функції, що пов'язана з управлінням кадровими ризиками. Це пов'язано з тим, що найбільш цінні співробітники організації можуть відмовитися брати участь у новому проекті, будуть чинити опір інноваціям в організації, можуть звільнитися та ін.;

5) створення та підтримку атмосфери довіри в команді. Довіра стає нематеріальним ресурсом, який не кодифікований, але є незримою умовою спільної діяльності. Наявність довіри означає, що на всіх стадіях створення продукту – досліджень, прийняття рішень і проведення їх у життя – повинні існувати впевненість у діях кожного працівника та очікування від них заздалегідь визначених результатів. Довіра стає важливим гарантом дотримання договору між працівником і роботодавцем.

Особливість HR-менеджменту організацій нового типу породжується сучасним контекстом змін, що відбуваються в неоднорідних системах. Змінюється парадигма спільної діяльності, де збільшується вага пізнавальних елементів; прийняті рішення стають все більш пов'язаними; на зміну детермінізму і максимізації як доміант поведінки економічних агентів приходять пристосовуваність і творчість на основі навчання [28]. У зв'язку з цим виникає необхідність, по-перше, розробити механізм поєднання управління персоналом та управління знаннями, по-друге – вчитися керувати креативом, тобто здатністю індивіда до прийняття та створення принципово нових ідей, що від-

хияються від традиційних або прийнятих алгоритмів мислення у віртуальних організаціях. Це означає зміни мотиваційних схем і програм розвитку креативності в організаціях. Так, для кожного учасника віртуальної фірми необхідно створити стандарт опису профілю робітника, що специфікує найбільш важливі характеристики їх діяльності, активність, взаємовідносини з іншими (партнерами, клієнтами та ін.). Єдина форма опису дозволяє побудувати єдиний інформаційний простір між різними мережами без необхідності створення єдиної бази даних. Такі ідентифікатори дозволяють однозначно ідентифікувати людину, а також надати всю необхідну для віртуальної організації інформацію [28, с. 100–101].

У віртуальній організації знаходять свою специфіку і технології управління персоналом: організація найму та відбору персоналу, оцінка їх професійних якостей, адаптація до нової ситуації, навчання у нових галузях знання, управління кар'єрою, мотивація і організація праці управління конфліктами і стресами. Зокрема, співробітники в організацію відбираються не тільки за професійними якостями, а й за особливими додатковими здібностями. Організація може мати вибір між набором співробітників, що володіють навичками, здібностями та бажанням працювати «віртуально», і навчанням тих співробітників, які даними якостями володіють меншою мірою, але є професіоналами у своїй галузі. І якщо у першому випадку досить складно визначити навички, здібності і бажання працювати у віртуальній організації, то друга проблема розв'язується за допомогою тренінгів. Важливо, щоб потенційний працівник не просто професійно підійшов би роботодавцю, а і був би в змозі працювати у гнучкій мережі, влитися в команду. У зв'язку з цим ускладнюється завдання агентств, що здійснюють пошук відповідних працівників для таких організацій. Адже для професійних агентств головним є не тільки те, щоб кандидат професійно підійшов роботодавцю, а органічно ввійшов у колектив.

Глобалізація економіки та вихід віртуальних організацій за національні кордони вимагають від HR-менеджерів знання особливостей різних культур. Різні національні і регіональні культури світу можуть бути приблизно розділені на такі групи: моноактивні, що орієнтовані на завдання (task-oriented) та чітко планують діяльність; поліактивні, що орієнтовані на людей (people-oriented), інтровертні (respect-oriented listeners), що орієнтовані на збереження поваги. Також виділяють культури, що орієнтовані на діалог (Італія, Франція, Португалія, Латинська

Америка, арабські країни, Індія та ін.), і культури, що орієнтовані на безособистісний збір інформації (США, Німеччина, Швеція та ін.). У зв'язку з цим віртуальна організація видається більш комфортною для індивідів – представників культур, орієнтованих на формалізовані методики отримання інформації, у той час як управління працівниками – представниками культур, орієнтованих на діалог, буде пов'язано з додатковими комунікаційними труднощами [28].

Управління інтелектуальним капіталом не слід розглядати як окремий функціональний напрям менеджменту. Навпаки, її слід сприймати як таку, що стосується всіх напрямів діяльності організації. Адже генераторами знань виступають не тільки працівники, а і цілі підрозділи, а також уся фірма в цілому. Інтелектуальний капітал за цих умов стає результатом індивідуального, колективного, організаційного навчання та самонавчання.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВ

9.1. Обґрунтування доцільності та вибір напрямів інвестування в інтелектуальний капітал підприємств

У сучасному світі головними чинниками високої конкурентоспроможності економічних суб'єктів стають знання та інформація. Для багатьох видів продукції більша частка їх вартості створюється не на стадії безпосереднього виробництва, а на стадіях НДДКР, маркетингової та збутової діяльності. Тому саме раціональне використання інтелектуального капіталу – сукупності знань, інформації, досвіду, організаційних можливостей, інформаційних каналів, які можна використовувати, щоб створювати багатство [1], – зумовлює здатність підприємств отримувати надприбуток. Відтак питання ефективного управління інвестиціями в інтелектуальний капітал стають дедалі актуальнішими.

Ефективне управління – це безперервний процес, який передбачає постійний моніторинг ситуації та прийняття відповідних рішень, спрямованих на досягнення цілей організації. Управління інвестиціями в інтелектуальний капітал підприємств передбачає проходження таких етапів, що циклічно повторюються:

- визначення мети інвестиційної діяльності;
- аналіз середовища фірми;
- обґрунтування доцільності інвестицій в інтелектуальний капітал підприємства, визначення їх пріоритетних напрямів та необхідних обсягів;
- пошук джерел інвестування;
- реалізація інвестиційного проекту;

– контроль над виконанням інвестиційних планів та аналіз масштабів і причин відхилень фактичних показників від запланованих; за необхідності коригування планів.

Загальною метою інвестицій в інтелектуальний капітал, як і будь-яких інших інвестицій, є отримання прибутку, соціального ефекту або морального задоволення інвестора. Деталізація цієї мети на більш конкретні цілі та підцілі є унікальною для кожного інвестиційного проекту і залежить від конкретних прагнень власника.

Середовище фірми – це сукупність усіх факторів, що впливають на її діяльність. Залежно від можливостей підприємства впливати на ці чинники середовище поділяють на зовнішнє і внутрішнє. На ефективність діяльності, пов'язаної з інтелектуальним капіталом, як і на ефективність будь-якої господарської діяльності, впливають:

– чинники внутрішнього середовища – ті, що контролюються з боку підприємства. Це: стратегія управління, цілі та напрями діяльності підприємства, асортимент і номенклатура продукції, персонал, техніка та технології, організаційна структура підприємства, методи управління тощо;

– чинники зовнішнього середовища – ті, що не можуть бути змінені за бажанням підприємства; у свою чергу, поділяються на дві групи:

1) чинники прямого впливу (зовнішнього мікросередовища) – ті, що мають безпосередній вплив на діяльність підприємства. До них відносять споживачів, постачальників, конкурентів, податкові органи, органи державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності, державні органи із захисту прав інтелектуальної власності, профспілки, місцеву громаду, податкове та господарське законодавство тощо;

2) чинники непрямого впливу (зовнішнього макросередовища) – ті, що діють опосередковано. Серед них: політична ситуація, стан національної економіки, досягнення науково-технічного прогресу, соціально-культурні особливості, демографічна ситуація в країні, вплив з боку іноземних держав та міжнародних інститутів тощо.

Це загальний перелік чинників середовища, характерний для переважної більшості суб'єктів господарювання. Але при здійсненні аналізу середовища інвестицій в інтелектуальний капітал особливо слід зосередитися на чинниках, що мають вагомий вплив саме в цій сфері.

Нагадаємо, що інтелектуальний капітал неоднорідний за своєю структурою. На сьогодні немає єдиного загальновизнаного підходу до визначення структури інтелектуального капіталу підприємства, різні дослідники мають власні точки зору щодо цього питання (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

Структурні елементи інтелектуального капіталу підприємства [2; 3]

Автор класифікації	Перелік структурних елементів капіталу підприємства
Л. Едвінсон	Людський капітал; структурний капітал
К. Свейбі	Зовнішня структура; внутрішня структура; індивідуальна компетенція
Е. Брукінг	Ринкові активи; людські активи; інфраструктурні активи; ринкова вартість
Т. Стюарт	Людський капітал; організаційний капітал; клієнтський капітал
Р. Каплан, Д. Нортон	Клієнти; внутрішня структура підприємства; інноваційні та навчальні процеси; фінанси
А. Чухно	Людський капітал; технологічний капітал
О. Кедюхов	Персоніфікований капітал; інфраструктурний капітал; клієнтський капітал; марочний капітал; формалізована інтелектуальна власність
П. Цибульов	Людський капітал; структурний капітал; права на об'єкти інтелектуальної власності

Однією з найбільш відомих є класифікація, запропонована Л. Едвінсоном та використана у Scandia Navigator – методиці оцінки інтелектуального капіталу організації. Ця методика була вперше використана великою шведською компанією Scandia для аналізу власної діяльності (рис. 9.1).

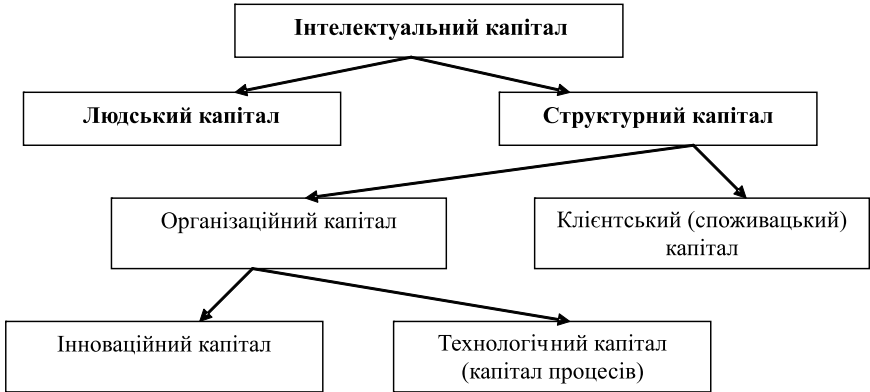


Рис. 9.1. Структура інтелектуального капіталу, використана у Scandia Navigator [4, с. 149]

Але найбільшого поширення набула класифікація, запропонована Т. Стюартом (табл. 9.1) [1]:

1. Людський капітал – знання, практичні навички, інтелектуальні та творчі здібності, моральні цінності робітників підприємства, тобто все те, що має безпосереднє відношення до людини.

2. Організаційний капітал – технології, НДДКР, системи управління, технічне та програмне забезпечення, організаційна структура, культура організації, ноу-хау, документи, що закріплюють права інтелектуальної власності тощо.

3. Споживацький (клієнтський) капітал об'єднує систему відносин, що склалися у підприємства з контрагентами, у першу чергу зі споживачами, а також бренди, торговельні марки, імідж організації, тобто все, що дозволяє збільшувати ступінь проникнення на ринок та забезпечувати відданість споживачів.

Класифікація, запропонована К. Свейбі, тісно корелює з класифікацією Т. Стюарта. Так, зовнішня структура відповідає клієнтському капіталу, внутрішня структура – організаційному капіталу, індивідуальна компетенція персоналу – людському капіталу.

Зважаючи на високу популярність класифікації К. Свейбі, у подальших дослідженнях будемо спиратися саме на неї. Так, у табл. 9.2 наведені чинники зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, що мають особливий вплив на окремі складові інтелектуального капіталу.

Таблиця 9.2

Чинники середовища, що впливають на інтелектуальний капітал підприємства

Чинники	Людський капітал	Організаційний капітал	Споживацький капітал
Чинники внутрішнього середовища	<p>Система відбору кадрів Цілі та цінності робітників усіх рівнів Проведення навчання, тренінгів тощо Система мотивації творчої, інтелектуальної діяльності Заохочення керівництвом ініціативи робітників Організаційна структура підприємства Ставлення робітників до можливості застосування методів недобросовісної конкуренції, у тому числі переманювання фахівців, викрадення клієнтських баз, промислового шпигунства тощо Наявність дієвої системи захисту від недобросовісної конкуренції з боку інших суб'єктів господарювання</p>		
	<p>Система мотивації висококваліфікованих фахівців до передачі своїх знань іншим учасникам робочого колективу Наявність технічних умов для проведення наукових досліджень та розв'язання практичних завдань високої складності</p>		<p>Унікальність товару. Стиль спілкування із споживачами Дотримання обіцянок стосовно якості товарів або послуг, їх вартості, гарантійного та постгарантійного обслуговування тощо; виправлення помилок коштом фірми Підтримка зв'язку з клієнтами після придбання продукції Прийоми та методи просування продукції, у тому числі використання торговельних марок Наявність системи захисту клієнтських баз даних Постійний моніторинг ринку, тобто аналіз потреб споживачів та швидке реагування на їх зміну</p>
	<p>Рівень складності та структурованості завдань робітників</p>	<p>Ставлення керівництва до необхідності створювати або купувати об'єкти інтелектуальної власності Швидкість упровадження інновацій Наявність команди фахівців для захисту прав інтелектуальної власності</p>	

Чинники	Людський капітал	Організаційний капітал	Споживацький капітал
Чинники зовнішнього мікросередовища	<p>Навчальні заклади різного рівня, здатні надавати знання, необхідні для творчої та інтелектуальної діяльності</p> <p>Державні організації, що здійснюють захист прав інтелектуальної власності</p> <p>Консалтингові організації, що надають юридичні, фінансові, аудиторські та інші послуги</p> <p>Конкуренти, які можуть застосувати методи недобросовісного суперництва, у тому числі переманювання фахівців, викрадення клієнтських баз, промислового шпигунства тощо</p> <p>Нормативні акти із захисту прав інтелектуальної власності.</p> <p>Наявність об'єктів ринкової та виробничої інфраструктури</p>		
	<p>Венчурні організації, що здійснюють розробку об'єктів інтелектуальної власності для подальшого продажу</p> <p>Наявність надійних постійно обновлюваних баз даних об'єктів інтелектуальної власності</p>	<p>Наявність споживачів, відданих продукції фірми.</p> <p>Кількість конкурентів</p> <p>Якість продукції конкурентів, ціни на неї, система просування продукції у конкурентів тощо.</p> <p>ЗМІ, рекламні агенції</p>	
Чинники зовнішнього макросередовища	<p>Державна інноваційна політика, у тому числі наявність дієвої системи захисту прав інтелектуальної власності</p> <p>Освітня політика держави</p> <p>Особливості менталітету, зокрема ставлення до творчої та інтелектуальної праці</p> <p>Рівень життя, що, зокрема, визначає можливість отримання якісної освіти та потенційні обсяги споживання продукції</p> <p>Природні здібності населення: вроджені розумові, творчі та комунікативні здібності людини, здібність до навчання, психометричні характеристики (енергія, позитивізм, неконфліктність; уміння застосовувати здобуті знання; передавати накопичений досвід та обмінюватися інформацією з іншими людьми тощо)</p> <p>Цінності та пріоритети населення, зважаючи на їх національні, релігійні та інші ознаки</p> <p>Обсяги національного виробництва</p> <p>Особливості зовнішньоекономічної політики держави, що впливає на рівень іноземної конкуренції, можливість залучення іноземних капіталів, доступ до новітніх іноземних розробок; доступ до зарубіжних ринків тощо</p> <p>Участь у діяльності міжнародних інституцій, що займаються розробкою, впровадженням новітніх технологій, освітньою діяльністю, захистом прав інтелектуальної власності тощо</p>		

Подальшу оцінку середовища підприємства доцільно проводити, застосовуючи методика SWOT-аналізу, розроблену К. Ендрюсом на початку 1970-х рр. та вдосконалену А. Томпсоном і А. Стріклендом. Так, будується матриця SWOT (рис. 9.2), куди заносяться всі чинники середовища, попередньо поділені на 4 групи [5, с. 66–67]:

- *strengths* (сильні сторони) – позитивні риси внутрішнього середовища фірми, що обумовлюють її переваги або додаткові можливості;
- *weaknesses* (слабкі сторони) – негативні риси внутрішнього середовища, що зумовлюють нездатність фірми вчасно реагувати на загрози та реалізовувати можливості;
- *opportunities* (можливості) – позитивні риси зовнішнього середовища фірми, що дають фірмі додаткові шанси на зміцнення своїх ринкових позицій, отримання додаткового прибутку тощо;
- *threats* (загрози) – негативні риси зовнішнього середовища, що можуть призвести до додаткових втрат.

	Можливості: 1. 2. 3. ...	Загрози: 1. 2. 3. ...
Сильні сторони: 1. 2. 3. ...	Поле «СМ»	Поле «СЗ»
Слабкі сторони: 1. 2. 3. ...	Поле «СлМ»	Поле «СлЗ»

Рис. 9.2. Матриця SWOT [5, с. 67]

Як бачимо, матриця SWOT дає змогу виявити, чи наявні у підприємства внутрішні ресурси для реалізації можливостей та протидії загрозам та які саме заходи фірма має вжити, щоб її слабкості не стали бар'єром у досягненні успіху. Зауважимо, що при побудові цієї матриці в першу чергу слід аналізувати можливості і загрози, наслідки яких є масштабними, а ймовірність реалізації – високою. Таким чином, SWOT-аналіз дає можливість визначити пріоритетні напрями інвестування.

Визначивши можливі напрями інвестування, важливо оцінити обсяг необхідних капіталовкладень та їх очікувану ефективність.

При обґрунтуванні обсягів капіталовкладень в інтелектуальний капітал слід зважати на те, що збільшення вартості інтелектуального капіталу підприємства може відбуватися як за рахунок додаткових інвестицій, так і без них. Так, нарощування інтелектуального капіталу часто відбувається внаслідок здійснення поточної діяльності та не вимагає витрат додаткових коштів. Зокрема, йдеться про:

- знання, практичні навички, моральні цінності працівників тощо, які можуть бути отримані в процесі виконання поточних завдань (людський капітал);
- систему управління, організаційну структуру, культуру організації, ноу-хау тощо (організаційний капітал);
- систему відносин, які склалися у підприємства з контрагентами, в першу чергу зі споживачами, імідж організації тощо (споживацький капітал).

Що стосується нарощування вартості інтелектуального капіталу за рахунок здійснення інвестицій, то відповідні інвестиційні проекти можна поділити на дві групи:

- проекти, для яких можна досить точно прорахувати обсяг необхідних капіталовкладень. У більшості випадків йдеться про залучення інтелектуального капіталу, створеного за межами підприємства: придбання об'єктів інтелектуальної власності; залучення висококваліфікованих фахівців тощо;
- проекти, для яких складно дати точну кількісну оцінку потреби підприємства в капітальних ресурсах. Вона може виявитися як суттєво заниженою, так і суттєво завищеною. У першу чергу йдеться про створення об'єктів інтелектуальної власності в межах самого підприємства. При цьому існує тісний зв'язок між точністю оцінки обсягу необхідних інвестицій та етапом розробки/впровадження об'єкта інтелектуальної власності (опосередкованим свідченням правильності цього висновку можна вважати дані, наведені в табл. 9.3). У таких випадках розрахунки слід вести з урахуванням можливих ризиків.

Оцінка ефективності інвестицій в інтелектуальний капітал має здійснюватися на загальних принципах: шляхом порівняння очікуваних результатів з обсягами необхідних капіталовкладень. Якщо розглядати лише економічні вигоди інвестора, відкинувши соціальний ефект та моральне задоволення, то результатом вкладення коштів в інтелектуальний капітал є:

- приріст прибутку підприємства за певний період, найчастіше за рік;
- приріст вартості інтелектуального капіталу підприємства за певний період, найчастіше за рік.

Таблиця 9.3

**Оцінка ймовірності комерційного успіху
залежно від початкової стадії інноваційного проекту [6, с. 69]**

Інноваційні проекти залежно від початкової стадії	Імовірність комерційного успіху, %	
	Удосконалений продукт/технологія	Новий продукт/технологія
Інноваційні проекти, пов'язані винятково з просуванням готового інноваційного продукту	90	80–90
Інноваційні проекти з незавершеною стадією впровадження	80–90	70–80
Інноваційні проекти з незавершеною стадією дослідно-конструкторських розробок	70–80	60–70
Інноваційні проекти з незавершеною стадією науково-дослідних робіт	60–70	50–60
Інноваційні проекти з незавершеною стадією пошукових досліджень	50–60	40–50

Порівнявши сумарний результат від інвестицій за період з їх необхідним обсягом, можна оцінити їх рентабельність. Порівнявши останню з рівнем ефективності альтернативних інвестиційних проектів, можна прийняти рішення про доцільність певних капіталовкладень в інтелектуальний капітал підприємства.

Обґрунтувати доцільність капіталовкладень підприємства в інтелектуальний капітал можна і шляхом порівняння їх обсягу з приростом доходів підприємства протягом усього періоду використання цього капіталу або із загальним приростом вартості підприємства, які мали місце внаслідок цих капіталовкладень. Зауважимо також, що якщо розрахунки стосуються тривалого періоду часу, то вони вимагають проведення додаткової процедури дисконтування.

Ефективність використання інтелектуального капіталу можна також оцінити, розглянувши показники його окремих складових

у динаміці або у порівнянні з аналогічними показниками підприємств-конкурентів.

Таким чином, важливим етапом оцінки ефективності інвестицій в інтелектуальний капітал є визначення його загального розміру.

Зважаючи на високу неоднорідність інтелектуального капіталу підприємства, цілком виправданим здається підхід до розрахунку його загального обсягу як суми попередньо визначених обсягів його структурних елементів (людського, організаційного, споживацького капіталів). Однак такий підхід знаходить підтримку не в усіх дослідників інтелектуального капіталу. Так, деякі з них [7; 8] стверджують, що загальна вартість інтелектуального капіталу (IC) дорівнює:

$$IC = HC + SC + CC,$$

де HC – людський капітал;

SC – організаційний капітал;

CC – споживацький капітал.

Але більшість дослідників наголошують на відсутності подібного лінійного зв'язку. По-перше, це пояснюється тим, що різні складові інтелектуального капіталу перетинаються, перетікають з однієї форми в іншу (рис. 9.3). По-друге, існування синергетичного ефекту від взаємодії різних структурних елементів інтелектуального капіталу призводить до перевищення його загальної вартості над вартістю його складових [1].



Рис. 9.3. Співвідношення структурних елементів інтелектуального капіталу підприємства [1]

Інтелектуальний капітал – неоднорідний за своєю структурою. Визначити вартість одних складових, скажімо патентів, знаків для товарів і послуг, відносно просто. Оцінити інші, зокрема організаційну структуру, здібності та знання працівників, набагато складніше. Тому для оцінки його окремих елементів доцільно використовувати різні методи та підходи.

Наступне важливе питання, яке слід розв'язати, досліджуючи інтелектуальний капітал підприємства, стосується переліку необхідних показників, а також одиниць їх виміру. Як відомо, при оцінці складних явищ (а саме таким є інтелектуальний капітал та його складові елементи) зазвичай використовують вартісні (грошові) показники. Однак з такою позицією погоджуються далеко не всі дослідники. Це пов'язано у першу чергу з тим, що більшість елементів інтелектуального капіталу складно оцінити в грошових одиницях, тому ведеться пошук альтернативних варіантів. Так, К. Свейбі зазначає, що негрошові (нефінансові) показники кращі за грошові (фінансові). Він пояснює прихильність аналітиків до вартісних індикаторів звичкою та зауважує, що величини, виражені в натуральних одиницях, також дуже часто використовуються у дослідженнях. До того ж, на його думку, при застосуванні фінансових індикаторів увага фіксується на результаті, а можливість виявити першопричини явищ та подій відсутня. Розв'язати цю проблему дозволяє використання негрошових (нефінансових) вимірників [9, с. 157; 10]. Але й негрошові (нефінансові) індикатори недосконалі. Вони мають суттєві недоліки, серед яких: неможливість порівняння і додавання окремих елементів інтелектуального капіталу, виражених у різних натуральних одиницях, а також сумнівна достовірність результатів виміру [9, с. 156; 10].

Отже, залежно від того, як оцінюється інтелектуальний капітал компанії та його складові, виділяють такі підходи [11]:

- структурний підхід – базується на використанні різних одиниць виміру для кожного з елементів інтелектуального капіталу; він не передбачає загальної вартісної оцінки, використовується в негрошових (нефінансових) моделях;
- вартісний підхід – застосовують при визначенні загальної вартості інтелектуального капіталу підприємства, при цьому вартість його окремих компонентів не розраховується.

У сучасних умовах, коли єдина загальноовизнана методика оцінки інтелектуального капіталу та його складових відсутня, цілком виправ-

даним є паралельне використання як вартісних, так і натуральних показників.

Так, для оцінки людського капіталу можливо використовувати такі показники:

- кількість працівників на підприємстві, у тому числі за професіями;
- рівень освіти працівників;
- стаж роботи в межах професії, у тому числі на даному підприємстві;
- частота проходження підвищення кваліфікації;
- кількість годин, витрачених на підвищення кваліфікації протягом року;
- вік працівників;
- обсяг продажу в середньому на одного працівника;
- додана вартість в середньому на одного працівника;
- коефіцієнт плинності персоналу та ін.

Для оцінки клієнтського капіталу – такі:

- кількість клієнтів та частка серед них постійних;
- середня вартість покупок у розрахунку на одного клієнта протягом року;
- середня кількість та вартість покупок у розрахунку на одного постійного клієнта протягом року;
- середня тривалість співпраці з постійними клієнтами;
- частка різних способів взаємодії з клієнтами (роздрібна, оптова торгівля, система multilevel marketing, інтернет-торгівля тощо) у загальній кількості та вартості покупок;
- середній прибуток на одного клієнта протягом року, у тому числі на постійного;
- наявність та кількість клієнтів, що формують імідж організації;
- обсяг витрат на маркетингові заходи із залучення нових та утримання старих клієнтів тощо.

Організаційний капітал може бути оцінений шляхом застосування показників:

- частка продукції, що випускається на основі інновацій, права власності на які закріплені у відповідних документах, що належать фірмі;
- частка продукції, яка випускається з використанням знаків фірми для товарів і послуг;

– обсяг додаткового прибутку, який фірма отримала протягом року внаслідок використання інновацій, а також торгових знаків для товарів і послуг;

– кількість документів, отриманих фірмою протягом року, що за свідчують її права на об'єкти інтелектуальної власності, а також обсяг прибутку, який фірма очікує отримати від їх використання;

– обсяг інвестицій у вдосконалення менеджменту, у НДДКР, в інформаційне забезпечення діяльності підприємства, у тому числі витрати на комп'ютери та Інтернет;

– кількість святкових, спортивних, творчих та інших заходів, що проводяться фірмою протягом року для укріплення командного духу; частка персоналу, що бере у них участь;

– кількість людино-годин, втрачених унаслідок недостатньо ефективних дій менеджменту або поганого клімату в колективі: простоїв, страйків, виробничих конфліктів;

– частка працівників зі стажем роботи в даній організації понад два роки (щоб оцінити стабільність персоналу) та ін.

Судячи з переліку показників, оцінці підлягає поточний стан інтелектуального капіталу, заходи з його збільшення, а також результати його застосування в господарській практиці.

При визначенні вартості інтелектуального капіталу підприємства у цілому використовують вартісні індикатори. При цьому в залежності від особливостей кожної окремої ситуації застосовують витратний, дохідний або ринковий підходи [12, с. 136].

Відповідно до дохідного підходу вартість інтелектуального капіталу підприємства дорівнює дисконтованому потоку доходів, які очікують отримати протягом усього періоду використання цього капіталу.

Витратний підхід передбачає, що вартість певного активу дорівнює або сумі витрат, які були здійснені раніше задля його створення чи придбання, або сумі витрат, необхідних на отримання аналогічного активу в сучасних умовах. На жаль, цей метод має дуже обмежене використання при оцінці вартості інтелектуального капіталу. Адже результати витрат в інтелектуальній, науково-дослідній сфері як ніде непередбачувані та не мають тісного прямого зв'язку з обсягами капіталовкладень: іноді суттєві витрати залишаються безплідними, а іноді достатньо незначних зусиль, щоб зробити геніальне відкриття, яке дозволить помітно покращити позиції організації на ринку та збільшити обсяги отриманих прибутків.

Ринковий підхід передбачає оцінку вартості певного активу відповідно до вартості аналогічних активів, що купуються-продаються на ринку (з урахуванням можливих відмінностей). Цей підхід дає досить точні результати, але має обмежене використання. Він може бути застосований тільки для тих складових інтелектуального капіталу, які мають такі аналоги.

На практиці іноді вдаються до поєднання цих підходів. Так, метод надлишкових прибутків розроблений на основі комбінації витратного та дохідного підходів та базується на такому положенні: якщо фірма отримує стабільно високі прибутки, вищі за середні у галузі, то це є наслідком застосування її інтелектуального капіталу. Алгоритм розрахунку вартості останнього такий [12, с. 138–140]:

1. Розраховується вартість матеріальних активів підприємства (B_{MA}) як різниця між балансовою вартістю всіх його активів (B_A) та балансовою вартістю нематеріальних активів (B_{HMA}):

$$B_{MA} = B_A - B_{HMA}$$

2. Розраховується середня для галузі рентабельність матеріальних активів ($P_{серМА}$) як виражене у відсотках співвідношення сумарного прибутку ($\Sigma\Pi$) всіх інших підприємств галузі до сумарної вартості їх матеріальних активів (ΣB_{MA}):

$$P_{серМА} = (\Sigma\Pi / \Sigma B_{MA}) * 100\%$$

3. Оцінюється розмір прибутку ($\Pi_{МА}$), який має отримати підприємство від своїх матеріальних активів:

$$\Pi_{МА} = B_{МА} * P_{серМА} / 100\%$$

4. Розраховується розмір надлишкового прибутку, який розглядається як результат застосування нематеріальних активів у роботі підприємства (Π_{HMA}):

$$\Pi_{HMA} = \Pi - \Pi_{МА}$$

де Π – прибуток підприємства за період.

5. Загальна вартість нематеріальних активів підприємства (HMA) розраховується за формулою:

$$HMA = (\Pi_{HMA} / K),$$

де K – коефіцієнт капіталізації, розмір якого є оберненою величиною до n – кількості років (зазвичай не більше 5), протягом яких планується отримувати надлишковий прибуток від використання певних нематеріальних активів:

$$K = 1 / n.$$

З одного боку, цей метод дає можливість розрахувати не тільки величину нематеріального капіталу підприємства, а й розмір прибутку від його застосування – надлишкового прибутку. З другого, метод містить багато припущень та неточностей, які обмежують його практичне застосування. Так, скажімо, при оцінці прибутку інших підприємств вважається, що він повністю є результатом використання лише їх матеріальних активів. Тому для галузей, де у вартості активів фірм нематеріальна складова суттєва, цю методику застосовувати неможливо.

Поширеною є також така класифікація методів оцінки інтелектуального капіталу [11, 13, с. 10; 14–15; 16, с. 84]:

- методи прямого виміру інтелектуального капіталу (*direct intellectual capital methods*) засновані на безпосередній грошовій оцінці різних складових інтелектуального капіталу;

- методи ринкової капіталізації (*market capitalization methods*) оцінюють різницю між ринковою вартістю й балансовою вартістю активів;

- методи рентабельності активів (*return on assets methods*) – різниця між рентабельністю підприємства і середньогалузевою рентабельністю активів є додатковою ефективністю, що генерує інтелектуальний капітал;

- методи підрахування балів (*scorecard methods*) передбачають застосування низки індексів й індикаторів, які, як передбачається, впливають на величину інтелектуального капіталу. Оцінка у грошовій формі не здійснюється.

Для оцінки інтелектуального капіталу фірми використовують також коефіцієнт q -Тобіна (Дж. Тобін, Нобелівський лауреат у галузі економіки 1981 р.), який розраховується як співвідношення ринкової вартості фірми (дорівнює ринковій ціні всіх її акцій) та відновної вартості її активів (дорівнює сумі витрат, необхідних для придбання матеріальних активів фірми за поточними цінами) [17].

Значення коефіцієнта q -Тобіна, яке перевищує 1, є свідченням того, що ринок високо оцінює нематеріальну складову фірми – її інтелектуальний капітал, практичне використання якого дає їй можливість отримувати надприбутки.

Сьогодні значення коефіцієнта q -Тобіна для ефективних компаній сягає 5–10 одиниць. У наукомістких галузях воно ще вище, а для фірм,

зайнятих у сфері комп'ютерних технологій і виробництва програмного забезпечення, коефіцієнт q -Тобіна може досягати декількох сотень. Це засвідчує, що в таких компаніях головним виробничим фактором виступає інтелектуальний капітал, а матеріальні активи, практично не створюючи вартості, виступають у ролі інфраструктурного забезпечення [18, с. 15].

Узагальнюючи сказане, зазначимо, що посилення впливу знань та інформації на розвиток економічних суб'єктів усіх рівнів зумовлює існування нагальної потреби в удосконаленні методики оцінки інтелектуального капіталу та його структурних елементів. Але особлива неоднорідність об'єкта дослідження, відсутність матеріально-речової форми у переважній частині його елементів, висока непередбачуваність результатів відповідних інвестицій – усе це значно ускладнює дослідження в цьому напрямі. До того ж структура інтелектуального капіталу підприємств має високий ступінь залежності від сфери його діяльності.

Те, що спроби оцінити інтелектуальний капітал та його складові часто здійснюються комерційними компаніями, лише засвідчує, що це питання сьогодні є не стільки об'єктом роздумів науковців-теоретиків, скільки важливою проблемою практичної господарської діяльності. Так, Л. Едвінсон очолював креативну групу шведської компанії у сфері фінансових послуг Scandia, за ім'ям якої названий Навігатор інтелектуального капіталу; Д. Нортон був президентом консалтингової фірми Renaissance Solutions; Т. Стюарт – директором відділу маркетингу знань у глобальній американській консалтинговій компанії Booz & Company; Е. Брукінг десять років (з 1990 р.) працювала на посаді головного виконавчого директора компанії The Technology Broker [9, с. 156]. Кожна з цих методик не є досконалою і певною мірою розроблена «під компанію».

Таким чином, цілком очевидно, що на сьогодні не існує єдиної загальноновизнаної методики оцінки інтелектуального капіталу та його окремих структурних елементів. І, зважаючи на сутнісні характеристики об'єкта дослідження, виникають сумніви у можливості розробки досконалої методики. Тому виходом із подібної ситуації на сучасному етапі є комплексне використання існуючих методів та індикаторів із корекцією під особливості та потреби кожного конкретного підприємства.

9.2. Управління ризиками інвестування в інтелектуальний капітал

При обґрунтуванні доцільності інвестицій в інтелектуальний капітал важливо також оцінити ризики, пов'язані з цією діяльністю. Управління ризиками – це сукупність дій з ідентифікації й аналізу ризиків, а також прийняття рішень, спрямованих на мінімізацію негативних і максимізацію позитивних наслідків ризикових ситуацій [19, с. 223].

Ризик як імовірність відхилення реального результату діяльності від запланованого притаманний будь-яким інвестиційним проектам. При цьому ризик оцінюється за двома основними напрямками:

1) імовірність відхилення фактичних результатів від запланованих;
2) масштаби такого відхилення. Додатково слід наголосити, що враховується будь-яке відхилення: як позитивне, так і негативне.

Базовою причиною ризику є невизначеність умов реалізації проектів, тобто наявність декількох можливих варіантів розвитку подій.

До джерел невизначеності та ризику, які зазвичай мають найбільший вплив, слід віднести [20, с. 237–238]:

- спонтанність природних процесів і явищ;
- випадковість, яка обумовлена ймовірною суттю соціально-економічних та технологічних процесів;
- імовірнісний характер науково-технічного прогресу;
- обмеженість, недостатність матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, потрібних для здійснення підприємницької діяльності;
- неповноту, недостатність, низьку якість інформації, яка використовується при прийнятті управлінських рішень;
- відносну обмеженість свідомої діяльності людей, немінучі відмінності в соціально-психологічних установках, ідеалах, намірах, оцінках, стереотипах поведінки та ін.;
- неможливість однозначного пізнання об'єкта при сформованих в даних умовах рівні і методах наукового пізнання;
- наявність антагоністичних тенденцій, зіткнення суперечливих інтересів.

Очевидно, що переважна більшість названих джерел невизначеності та ризику особливо яскраво проявляються при здійсненні інвестицій в інтелектуальний капітал. Адже операції з інформацією мають найвищий ступінь невизначеності порівняно з операціями з будь-якими

іншими економічними ресурсами. Тому при здійсненні інвестицій в інтелектуальний капітал аналізу ризиків та обґрунтуванню шляхів їх оптимізації слід приділити підвищену увагу.

Процес управління ризиками, у тому числі й ризиками інвестування в інтелектуальний капітал, здійснюється в декілька етапів (рис. 9.4):

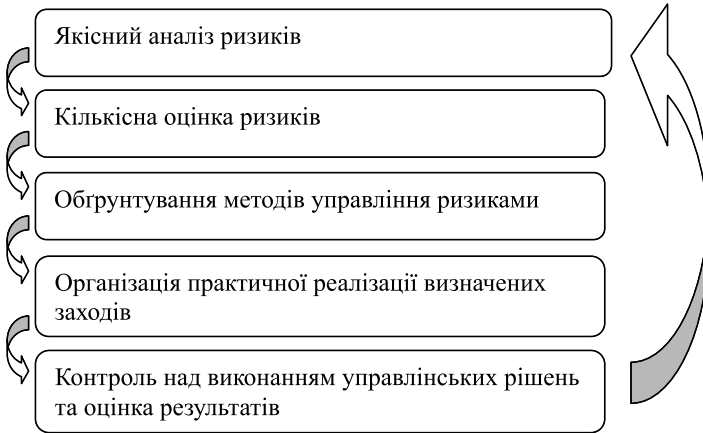


Рис. 9.4. Етапи здійснення управлінської діяльності в ситуації ризику

Отже, при дослідженні ризиків починати слід з їх якісного аналізу, сутність якого полягає у виявленні всіх видів ризиків, що мають місце при реалізації проекту. Існує багато видів ризику та багато ознак, за якими можна здійснити їх класифікацію. У табл. 9.4 представлена класифікація ризиків за найбільш вагомими ознаками.

Таблиця 9.4

Види ризиків при здійсненні інвестиційної діяльності підприємств

Класифікаційні ознаки	Види ризиків
За залежністю джерела небезпеки від людської діяльності	Природні; техногенні; змішані
За характером діяльності	Виробничі; комерційні (торгові); фінансові (у тому числі інвестиційні)
За наявністю можливості впливати на джерело ризику	Зовнішні; внутрішні

Закінчення табл. 9.4

Класифікаційні ознаки	Види ризиків
За сферою виникнення	Політичні; економічні; соціальні; екологічні тощо
За можливістю додаткових вигід	Чисті (статистичні); спекулятивні (динамічні)
За можливістю передбачення	Прогнозовані; непрогнозовані
За розміром можливих втрат	Допустимі; критичні; катастрофічні
За ймовірністю появи	Високі; середні; малі
За об'єктами, на які спрямований ризик	Особисті; майнові; ризики відповідальності
За формою втрат	Матеріальні; трудові; фінансові; втрати часу; спеціальні (втрата інформації, доброго імені тощо)
За рівнем прояву наслідків	Ризики проекту; ризики підприємства; ризики регіону/галузі; ризики країни; ризики світу
За можливістю диверсифікації	Диверсифіковані; недиверсифіковані
За можливістю страхування	Такі, що можуть бути застраховані; такі, що не можуть бути застраховані
За повторюваністю ризикової ситуації	Ординарні; неординарні
За діями, що породжують ризик	Активні (ризики дій); пасивні (ризики бездіяльності)
За тривалістю існування	Постійні; тимчасові
За можливістю розкласти ризик на декілька ризиків	Прості; складні

Ризики інвестицій в інтелектуальний капітал можна розбити на дві частини:

- загальні – притаманні будь-якій інвестиційній діяльності;
- специфічні – мають місце при інвестиціях саме в інтелектуальний капітал підприємств.

Серед основних ризиків, з якими пов'язане фінансування будь-якого проекту, є такі [19, с. 220]:

- ризик змін у господарському та податковому законодавстві;
- ризик змін економічної ситуації в країні (економічна криза, інфляція, безробіття, зміна доходів населення, коливання валютних курсів тощо);
- ризик зміни соціально-політичної ситуації в країні;
- ризик зміни умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- ризик настання несприятливих природно-кліматичних явищ;
- ризики, пов'язані з недостатньою якістю інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства;
- ризики, пов'язані з невиконанням або неналежним виконанням своїх обов'язків із боку контрагентів: постачальників, посередників, споживачів, фінансових організацій тощо;
- виробничо-технологічні ризики, пов'язані з можливістю аварій, простоїв, виробничого браку тощо.

Однак інвестиції в інтелектуальний капітал супроводжуються додатковими ризиками, які породжені сутнісними характеристиками останнього:

- результати наукових досліджень непередбачувані: значні капіталовкладення не є гарантією збільшення інтелектуального капіталу підприємства;
- знання та інформація є особливим об'єктом власності: щоб мати можливість одержувати від них ефект важливо не просто їх отримати, слід зробити це першим, до того ж вчасно захистити свої права власності (тобто існує ризик того, що хтось зробить це раніше і витрати підприємства не принесуть бажаних результатів);
- носієм знань є людина, а людина як така не може бути об'єктом власності, її дії не можна повністю контролювати. Тому захист прав власності на складові інтелектуального капіталу є особливо складною справою, що супроводжується ризиком або повної їх втрати (звільнення кваліфікованого робітника), або втрати монопольного права їх використання (розголошення певної інформації). До того ж втрата фахів-

ців на фазі теоретичних або прикладних досліджень може поставити проект під загрозу закриття та стати причиною збитків в обсязі всіх попередніх капіталовкладень;

- знання та інформація зазвичай швидко застарівають, знецінюються, що породжує ризик недоотримання очікуваного прибутку через недостатній термін їх використання;

- існує також ризик того, що інші суб'єкти господарювання, застосовуючи методи нечесної конкуренції, використають інтелектуальний капітал підприємства на власну користь, зменшуючи вигоди від останнього для його власника.

Важливо зауважити, що ризик несе в собі не тільки негативні наслідки; окремі зміни можуть обумовити додаткові вигоди. Так, скажімо, можливі «прориви» у дослідженнях, тоді навіть незначні капіталовкладення приведуть до можливості отримувати надприбутки протягом тривалого періоду часу. Однак все ж таки, визначаючи ризики, найчастіше говорять про можливі збитки або недоотримані прибутки.

До того ж у сфері управління інтелектуальним капіталом ризик бездіяльності може бути навіть вищим за ризик дій. Адже стрімкий розвиток технологій, постійне підвищення вимог до знань та вмінь робітників, поява нових та вдосконалення старих методів організації господарської діяльності, у тому числі у сфері співпраці з контрагентами (споживачами, постачальниками, конкурентами), обумовлюють потребу в нарощуванні інтелектуального капіталу як головної умови успіху сучасної фірми. У сучасних умовах відсутність інвестицій в інтелектуальний капітал є навіть більшою загрозою існуванню підприємства, аніж невдалі інвестиції.

З'ясувавши перелік ризиків, що загрожують ефективним капіталовкладенням, необхідно перейти до їх кількісної оцінки. Спочатку слід визначити ймовірність певного розвитку подій та розмір втрат / додаткового доходу, що матимуть місце в цьому випадку, а потім кількісно оцінити масштабність відповідних відхилень відносно очікуваних результатів реалізації інвестиційного проекту.

Існує ціла низка методів кількісної оцінки ризику, які укрупнено можна поділити на дві групи:

- об'єктивні – що базуються на активному використанні математичного апарату для всебічної обробки об'єктивних кількісних даних щодо досліджуваного інвестиційного проекту;

- суб'єктивні – базуються у першу чергу на досвіді експертів, які здійснюють оцінку; математичні розрахунки при цьому носять допо-

міжний характер, базова інформація для їх проведення може бути менш повною, точною або достовірною.

Серед методів першої групи слід назвати: статистичний метод; аналіз чутливості; метод сценаріїв; імітаційне моделювання та ін. [21, с. 139]. До методів другої групи можна віднести методи експертної оцінки (метод Дельфі, ранжування, попарне порівняння, метод бальних оцінок тощо) та метод аналогій [21, с. 134–136].

Головною перевагою об'єктивних методів є висока надійність, точність та обґрунтованість отриманих результатів. Однак вони мають і суттєвий недолік: для їх застосування потрібні достовірні, точні, повні та своєчасні дані, отримати які зазвичай дуже дорого, а подекуди і зовсім неможливо. Суб'єктивні методи позбавлені цього недоліку, але це обумовлює їх слабку сторону – недостатню надійність отриманих результатів кількісної оцінки ризику. Отже, вибір методу кількісної оцінки ризику залежить від:

- цілей такої оцінки;
- наявності часових та фінансових ресурсів для проведення досліджень;
- наявності необхідної інформації та можливості залучення фахівців для проведення відповідних математичних розрахунків;
- можливості залучення досвідчених експертів.

Зважаючи на те, що інвестиції в інтелектуальний капітал мають вищий ступінь невизначеності порівняно з іншими інвестиційними проектами, очевидно, що суб'єктивні методи кількісної оцінки ризику тут будуть застосовуватися частіше.

Результатом цього етапу здійснення управлінської діяльності має стати виявлення масштабів наслідків настання тієї чи іншої ризикової ситуації та порівняння їх із критичними межами, за які підприємство не може вийти за будь-якого розвитку подій. На основі цієї інформації має бути обраний метод реагування на ризик.

До основних методів реагування на ризики відносять [19, с. 234–235]: ухилення від ризику, передавання ризику, зменшення ризику; прийняття (утримання) ризику.

Ухилення використовується за надмірного ризику, якщо негативні наслідки досить суттєві або ймовірність їх появи висока. Сутність цього методу полягає у відмові від реалізації занадто ризикованих проектів або операцій. Цей метод дістав широкого розповсюдження, але він не є універсальним, оскільки для сфери управління інтелекту-

альним капіталом характерна особливо висока непередбачуваність результатів діяльності. За невиправданого ухилення від реалізації проєкту виникає ризик втрат від нереалізованих можливостей.

Сутність методу прийняття (утримання) ризику полягає в тому, що фірма не здійснює жодних дій, щоб запобігти можливим збиткам; бере весь ризик на себе. Його використання часто супроводжується локалізацією ризику: фірма створює дочірню компанію, покладає на неї реалізацію ризикового завдання, максимально її підтримує; при цьому відповідальність обмежується лише майном дочірньої компанії. Така схема при управлінні інтелектуальним капіталом широко розповсюджена та часто реалізується шляхом створення венчурних підприємств, які спеціалізуються на створенні та впровадженні інновацій.

Метод передачі ризику передбачає перенесення відповідальності за нього на третіх осіб при збереженні рівня ризику. До основних способів передачі ризику належать: укладення контрактів (з робітниками, державними організаціями, покупцями, постачальниками, посередниками тощо), страхування (має обмежене використання у сфері управління інтелектуальним капіталом через високий рівень невизначеності операцій з останнім) та хеджування (з використанням форвардних, ф'ючерсних операцій, свопів та опціонів; також рідко використовується при операціях з інтелектуальним капіталом).

Методи зменшення ризику, спрямовані на зниження розміру збитків або їх імовірності, мають широке використання щодо операцій з інтелектуальним капіталом. До основних із цих методів відносять:

- диверсифікацію – вона здійснюється шляхом розподілу ресурсів за декількома напрямками, для того щоб зменшити ймовірність одночасної невдачі та компенсувати збитки від одних проєктів за рахунок прибутків від інших;

- лімітування – установлення меж, максимальних масштабів окремих операцій (скажімо, максимально можливих капіталовкладень у певну розробку, максимальної вартості придбання патенту, максимальної заробітної плати, гарантованої працівникові, тощо);

- самострахування – метод, схожий на страхування, але здійснюється за рахунок власних коштів – страхових (резервних) фондів;

- розподіл (сегрегація) ризику – при цьому ймовірні збитки розподіляються між декількома учасниками так, щоб для кожного з них вони були незначними;

– придбання додаткової інформації – спрямоване на зменшення рівня невизначеності, при цьому вигоди від отримання додаткової інформації мають перевищувати необхідні для цього витрати.

У практичній діяльності максимізувати прибутки (мінімізувати збитки) можна лише шляхом комплексного використання зазначених методів реагування на ризикову ситуацію.

Після обґрунтування стратегії та тактики реалізації інвестицій в інтелектуальний капітал в умовах ризику слід перейти до практичної реалізації обраних напрямів дій. Наступний етап – організація діяльності – передбачає відбір виконавців, визначення їх прав та обов'язків, надання їм доступу до необхідних ресурсів, налагодження зв'язків між ними.

Практична реалізація заходів, спрямованих на максимізацію прибутків (мінімізацію збитків) в умовах ризику, має супроводжуватися постійним контролем якості та термінів виконання поставлених завдань, а також моніторингом внутрішнього та зовнішнього середовища з метою вчасного реагування на його можливі зміни. Таким чином знову відбувається перехід до першого етапу здійснення управлінської діяльності в умовах ризику (рис. 9.4), що свідчить про її циклічний характер.

9.3. Джерела фінансування проектів, пов'язаних з інтелектуальним капіталом

Інтелектуальний капітал організації може створюватися та нарощуватися двома шляхами: через діяльність у межах самої організації або через залучення інтелектуального капіталу, попередньо створеного за її межами. Тому, розглядаючи в цьому контексті питання фінансування, слід виокремлювати інвестиції в інтелектуальний капітал (якщо його створення чи нарощування відбувається на самому підприємстві) та інвестування інтелектуального капіталу (якщо відбувається його залучення) [22, с. 75].

У будь-якому випадку при здійсненні інвестицій у проекти, пов'язані з інтелектуальним капіталом, одним із провідних є питання про джерела фінансування відповідних процесів. Як і для переважної більшості інвестицій, джерелами фінансування проектів зі створення

або нарощування інтелектуального капіталу можуть виступати власні, залучені, позичкові кошти, а також їх комбінації [23, с. 92–93].

До власних джерел суб'єктів господарювання відносять: внески засновників; реінвестований прибуток; амортизаційні відрахування; страхові відшкодування; державні дотації та субсидії; майно, отримане в дарунок, тощо.

Залучені кошти – ті, які отримані від продажу акцій (у тому числі венчурне фінансування) та в результаті добровільних внесків економічних суб'єктів, здійснених на безповоротній основі.

До складу позичкових входять: кредити банків та інших фінансово-кредитних установ; кредити нефінансових організацій, у тому числі комерційні кредити; кошти, отримані шляхом випуску облігацій та інших боргових цінних паперів; податковий кредит; лізинг; інші джерела, у тому числі кредиторська заборгованість, заборгованість з виплати заробітної плати, зі сплати обов'язкових платежів до державного бюджету та позабюджетних фондів.

Переважає більшість названих джерел широко застосовуються при фінансуванні будь-яких інвестиційних проектів. Однак є й такі, що мають особливе значення саме у сфері впровадження інновацій. Ідеться про венчурне фінансування (фінансування діяльності венчурних фірм) та податковий інвестиційний кредит.

Венчурні фірми – фірми, що займаються високоризиковою діяльністю з розробки та впровадження продуктів або технологій, пов'язаних з базисними інноваціями (видатними винаходами, що стають основою формування нових поколінь чи напрямів розвитку техніки).

Це переважно малі підприємства, які можна поділити на дві групи:

- незалежні інноваційні підприємства, які використовують залучені кошти інших суб'єктів господарювання;
- малі підприємства, створені великими корпораціями з метою мінімізації ризиків при реалізації інноваційних проектів.

Таким чином, венчурне підприємство отримує кошти, необхідні для інноваційної діяльності, а інвестор стає його співвласником або власником. Найчастіше це відбувається шляхом передавання інвесторові певної частки акцій інноваційного підприємства. У подальшому за умови успішної реалізації проекту інвестор може продати свої акції за більш високою ціною, що принесе йому додатковий прибуток (окрім дивідендів).

Упровадження новітніх технологій та виробництво інноваційної продукції, з одного боку, може стати джерелом надприбутків, а з другого – через високий ступінь непередбачуваності має високі ризики фінансових втрат, які посилюються відсутністю будь-яких гарантій повернення залучених коштів із боку венчурної фірми. Перше обумовлює значний інтерес інвесторів до інноваційних проектів, друге – їх особливу увагу до вибору об'єкта інвестування та процесу управління венчурним підприємством.

Для інноваційних фірм венчурне фінансування є джерелом отримання коштів на безвідсотковій та на безповоротній основі. Однак за це вони змушені платити втратою частки власності та самостійності у здійсненні управлінської діяльності.

Інвесторами венчурного капіталу можуть бути:

- фінансово-кредитні установи: венчурні фонди, інвестиційні фонди та компанії, банки, страхові компанії тощо;
- нефінансові організації, у тому числі великі корпорації;
- державні установи;
- іноземні економічні суб'єкти.

Податковий інвестиційний кредит слід розглядати як особливе джерело фінансування проектів, пов'язаних з інтелектуальним капіталом. Адже у світовій практиці подібну можливість зазвичай отримують підприємства, задіяні у пріоритетних сферах розвитку національних економік, у першу чергу такі, що займаються розробкою чи впровадженням інновацій.

Інвестиційний податковий кредит розглядається як можливість, що надається суб'єкту господарювання, протягом певного терміну і в певних розмірах зменшити свої податкові платежі з подальшою поетапною сплатою сум кредиту та нарахованих відсотків [24]. Найчастіше інвестиційний податковий кредит стосується оподаткування прибутку, хоча може застосовуватися і щодо інших податків і зборів.

Головною перевагою цієї форми державної підтримки є те, що підприємство для свого розвитку застосовує власні кошти, не вимиваючи дефіцитні вільні кредитні ресурси з ринку та не зменшуючи обсяг альтернативних інвестицій. Від використання інвестиційного податкового кредиту виграють як інноваційні підприємства (отримують можливість використовувати дешеві кредитні ресурси без застав та гарантій), так і держава (через певний термін сума несплаченого податку

має бути повернена з відсотками, до того ж у майбутніх періодах суми податку на прибуток мають зрости через розширення масштабів діяльності підприємств, що отримували пільгу) та суспільство в цілому (зростання обсягів інвестицій, у тому числі в інноваційні проекти; зростання обсягів виробництва та споживання, підвищення заробітних плат тощо).

Однак ці вигоди можуть бути реалізовані лише за умови цільового використання коштів, отриманих через інвестиційний податковий кредит. Тому, якщо підприємство порушує ці умови, воно має бути позбавлене права використання відтермінування податкових платежів та має повернути державі кошти, отримані у попередніх періодах, з відсотками на рівні середніх за банківськими кредитами.

Незважаючи на всі переваги цього джерела фінансування інноваційних проектів, в Україні воно не отримало розповсюдження. Цікаво, що навіть визначення інвестиційного податкового кредиту в Законі України № 334/94-ВР від 28.12.1994 р. «Про оподаткування прибутку підприємств» (втратив чинність з 01.01.2013 р.) більше схоже на визначення податкових канікул (звільнення від сплати податку на певний період): інвестиційний податковий кредит – це відстрочка плати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм, з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, що буде отримано внаслідок реалізації інноваційних програм [25]. Як бачимо з визначення, відтермінування сплати податку на прибуток не передбачає прямого повернення недосплатеної до бюджету суми, ідеться тільки про зростання надходжень у майбутньому внаслідок розширення масштабів діяльності підприємства. Тобто визначення не відповідає сутності категорії «кредит», основними ознаками якого є повернення та платність. У Податковому кодексі України визначення податкового інвестиційного кредиту взагалі відсутнє [26]. Отже, таке важливе джерело фінансування проектів, пов'язаних з інтелектуальним капіталом, як інвестиційний податковий кредит, в Україні не знайшло свого застосування.

Що стосується інших форм державної підтримки, то важливу роль у фінансуванні інноваційних проектів часто відіграють бюджетні інвестиційні асигнування – державні кошти, спрямовані на фінансуван-

ня важливих для країни об'єктів, які можуть бути виділені з бюджету будь-якого рівня. Необхідність державної допомоги у фінансуванні проєктів зі створення, оновлення або збільшення інтелектуального капіталу пояснюється, зокрема, таким [19, с. 212–213]:

- приватний бізнес рідко витрачає кошти на здійснення фундаментальних досліджень через їх значну тривалість та непередбачуваність результатів;

- приватний сектор часто не має достатніх коштів для проведення масштабних наукових досліджень;

- існують сфери, де держава несе особливу суспільну відповідальність або де переважає державна форма власності, зокрема йдеться про медицину, освіту, енергозбереження, природоохоронну, військову, аерокосмічну діяльність тощо.

Окрім прямого фінансування, держава може застосовувати методи непрямого фінансування. Зокрема, йдеться про спрощення процесів реєстрації економічних суб'єктів, які здійснюють інвестиції в інтелектуальний капітал, про надання їм пільг при кредитуванні або оподаткуванні, спрощення процедур, пов'язаних із захистом їх прав на об'єкти інтелектуальної власності, надання безкоштовних консультацій з економічних та правових питань, подальше розширення та вдосконалення інноваційної інфраструктури тощо.

У цілому відповідно до Закону України від 04.07.2002 р. №40-IV «Про інноваційну діяльність» суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проєктів може бути надана фінансова підтримка шляхом [27]:

- а) повного безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проєктів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів;

- б) часткового (до 50 %) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проєктів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проєкту решти необхідних коштів виконавця проєкту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

- в) повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами іннова-

ційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проєктів;

г) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проєктів;

д) майнового страхування реалізації інноваційних проєктів у страховиків відповідно до Закону України «Про страхування».

Але у сучасній Україні, незважаючи на наявний арсенал методів підтримки інновацій, діяльність держави в цій сфері має незначні масштаби та низьку ефективність. Так, частка держави у фінансуванні інноваційної діяльності протягом 2000–2012 рр. коливалася в межах 0,8–2,4 % (табл. 9.5).

Таблиця 9.5

Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності в Україні за джерелами [28, с. 195; 29, с. 183; 30, с. 3]

Джерела	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Усього, млн грн	1757,1	5751,6	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6
у т. ч. за рахунок, %:						
власних коштів	79,6	87,7	59,4	52,9	63,9	72,9
державного, місцевих бюджетів та позабюджетних фондів	2,4	0,8	1,2	1,2	2,1	1,9
вітчизняних інвесторів	2,8	1,4	0,4	0,3	1,3	1,3
кредитів	6,3	7,1	7,8	38,3	21,0	6,6
іноземних інвесторів	7,6	2,7	30,0	0,4	8,7	13,1
інші джерела	1,3	0,3	9,6	7,0	3,0	4,2

При цьому необхідно відзначити загальний низький рівень видатків на фінансування науково-дослідної діяльності. Свідченням цього є дані табл. 9.6: у 2011 р. частка видатків на НДДКР в Україні становила 0,73 %, у той час коли в США вона сягала 2,77 %, Німеччині – 2,84 %, Японії – 3,26 % (дані за 2010 р.), Ізраїлі – 4,39 %. А якщо врахувати той факт, що ВВП на душу населення в Україні на порядок нижчий, аніж у згаданих країнах, то стає зрозумілим, що за розміром середньодушових видатків на НДДКР Україна відстає від них у декілька десятків разів. При цьому розрив тільки збільшується, адже в Україні з часом частка видатків на НДДКР у ВВП знижується, а у провідних країнах світу – залишається стабільною або зростає.

Таблиця 9.6

**Частка видатків на НДДКР у ВВП в окремих країнах світу
у 1996–2011 рр., % [31]**

Країна	1996	2000	2005	2010	2011
США	2,55	2,71	2,59	2,83	2,77
Японія	2,77	3,00	3,31	3,26	–
Німеччина	2,20	2,47	2,51	2,80	2,84
Франція	2,27	2,15	2,11	2,24	2,25
Велика Британія	1,83	1,82	1,72	1,80	1,77
Італія	0,98	1,02	1,09	1,26	1,25
Канада	1,65	1,91	2,04	1,85	1,74
Ізраїль	2,71	4,27	4,42	4,35	4,39
Китай	0,57	0,90	1,32	1,76	1,84
Росія	0,97	1,05	1,07	1,16	1,12
Україна	1,19 (дані за 1997 р.)	0,96	1,17	0,83	0,73

Очевидно, що недофінансування наукових досліджень і розробок гальмує розвиток національної економіки України та збільшує її відставання від провідних країн світу. Серед головних причин цієї ситуації часто називають бідність нашої країни і відповідну нестачу коштів для фінансування НДДКР. Певною мірою це твердження є вірним, але це далеко не головна причина гальмування інноваційної діяльності в сучасній Україні. Головна причина в іншому: інвестиції в інновації поступаються інвестиціям у владу і за термінами окупності, і за ступенем ризику, а часто і за рівнем прибутковості. Під інвестиціями у владу слід розуміти будь-які витрати на встановлення зв'язків із представниками легітимної та нелегітимної влади (підтримка політичних партій, хабарі чиновникам, фінансування криміналітету тощо), які дають підприємствам можливість діяти в унікальних умовах та отримувати відповідні конкурентні переваги. Але найбільша проблема криється ще глибше: інвестиції у владу в сучасній Україні стають умовою виживання підприємств в інституційних умовах, що склалися. Інституційна система країни, «заточена» під установавання зв'язків з владою та використання відповідних переваг, гальмує інновації [32, с. 10–12].

Таким чином, недофінансування НДДКР – лише «верхівка айсберга», маленький прояв хвороби, неефективної, несправедливої, безпер-

спективної системи господарювання, яка сама гальмує свій розвиток. Тому в сучасній Україні для реалізації інноваційного шляху розвитку недостатньо просто збільшити обсяги фінансування НДДКР, необхідно докорінно реорганізувати всю систему суспільних інститутів.

На думку В. Дементьєва та В. Вишневського, «для цього необхідна свого роду “нова економічна політика”, що спрямована на перетворення “квазіринкової” економіки, якою є економічна система України, у дійсно ринкову економіку. Інституційна основа такої економіки – виведення свавілля з економічного життя та обмеження приватної економічної влади. Політика держави має бути націлена на те, щоб розпустити владні економічні угруповання або обмежити їх функції. При цьому, процитуємо ще раз В. Ойкена, економічна політика “має бути спрямована не проти зловживань існуючих владних структур, а безпосередньо проти виникнення таких узагалі”. Карфаген має бути зруйнований! Тільки таким чином можливо створити інституціональний базис для переходу до інноваційної економіки» [32, с. 15].

Заходи державного стимулювання та підтримки інновацій є важливими та необхідними. Але вони є лише надбудовою, базисом для якої має бути докорінно змінена інституціональна система. Без створення базису будь-які спроби вдосконалити систему державної підтримки інновацій, будь-які витрати на НДДКР не зможуть вивести країну на принципово новий шлях – шлях інноваційного розвитку.

Література

Частина І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Розділ 1. НЕМАТЕРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ВИЗНАЧЕННЯ, СТРУКТУРА

1. Чухно, А. А. Модернізація економіки та економічна теорія [Текст] / А. А. Чухно // Економіка України. – 2012. – №10. – С. 24–32.
2. Чухно, А. А. Модернізація економіки та економічна теорія [Текст] / А. А. Чухно // Економіка України. – 2012. – №9. – С. 4–12.
3. Шовкун, І. А. Високотехнологічні послуги у зовнішній торгівлі: світовий досвід та українські реалії [Текст] / І. А. Шовкун // Економіка України. – 2013. – №9. – С. 47–72.
4. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования [Текст] / Д. Белл. – М. : Прогресс, 1999. – 372 с.
5. Бурменко, Т. Д. Сфера услуг: экономика [Текст] : учеб. пособие / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко. – М. : КНОРУС, 2007. – 328 с.
6. Шканова, О. М. Маркетинг услуг [Текст] : навч. посіб. / О. М. Шканова. – К. : Кондор, 2003. – 304 с.
7. Годин, В. В. Управление информационными ресурсами [Текст] : 17-модул. программа для менеджеров «Управление развитием организации» / В. В. Годин, И. К. Корнеев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 352 с.
8. Інтелектуальна власність у галузі комп'ютерингу [Текст] : підручник / О. Б. Вовк, В. В. Пасічник, Н. Б. Шаховська, В. С. Якушев. – Львів : Новий світ – 2000, 2012. – 317 с.
9. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukr-law.com.ua/oblik/buh/33-psbo8>.
10. Рожков, Г. В. Генезис инновационной экономики в России [Электронный ресурс] / Г. В. Рожков ; под ред. С. Ерошенкова. – М. : МАКС Пресс, 2009. – 888 с. – Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-485010.html?page=14>.
11. Гридина, С. И. Нематериальный капитал в современной структуре общественного производства [Электронный ресурс] / С. И. Гридина. – Казань, 2005. – Режим доступа: <http://www.dslib.net/econom-teoria/nematerialnyj-kapital-v-sovremennoj-strukture-obwestvennogo-proizvodstva.htm>.

12. Рязанова, О. Интеллектуальный капитал в системе экономических категорий [Текст] / О. Рязанова // Экон. науки. – 2011. – № 6 (79). – С. 36–47.
13. Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитал или новая мода [Текст] / А. Верр, М. Киппинг, Л. Энгвелл и др. ; под ред. М. Киппинга, Л. Энгвелла ; пер. с англ. П. К. Власова. – Харьков : Гуманит. центр, 2008. – 416 с.
14. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества [Текст] : монография / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
15. Методология управления трудовыми ресурсами [Текст] : монография / И. В. Гуськова, А. П. Егоршин, С. Н. Кулагина и др. ; под ред. И. В. Гуськовой, А. П. Егоршина. – Н. Новгород : НИМБ, 2008. – 352 с.
16. Экономика знаний [Текст] : коллект. моногр. / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. ; отв. ред. В. П. Колесов. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 432 с.
17. Економічна енциклопедія [Текст] : у 3 т. / відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : Вид. центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.
18. Мельник, Л. Г. Информационная экономика [Текст] : учеб. пособие / Л. Г. Мельник. – Сумы : ИТД «Унив. кн.», 2003. – 288 с.
19. Гордієнко, С. Г. Понятійний апарат стосовно «Інтелектуальної власності» та класифікація сфер творчої особи [Текст] / С. Г. Гордієнко // Охорона прав інтелектуальної власності в Україні та Європейському Союзі: політика, законодавство, практика : матеріали міжнар. конф. (Київ, 15–16 черв. 2011 р.). – К. : Фенікс, 2011. – 480 с.
20. Федулова, Л. І. Економіка знань [Текст] : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. І. Федулова. – К. : НАН України ; Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2009. – 600 с.
21. Мариничева, М. К. Управление знаниями на 100%. Путеводитель для практиков [Текст] / М. К. Мариничева. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
22. Дресвянников, В. А. Построение системы управления знаниями на предприятии [Текст] : учеб. пособие / В. А. Дресвянников. – М. : КНОРУС, 2006. – 344 с.
23. Мокир, Дж. Дары Афины. Исторические истоки «экономики знаний» [Текст] / Джоэль Мокир. – М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2012. – 408 с.
24. Аккоф, Р. Планирование будущего корпорации [Текст] / Р. Аккоф ; пер. с англ. Ф. П. Тарасенко. – М. : Прогресс, 1985. – 390 с.
25. Грант, Р. К. Знаниевой теории фирмы [Текст] / Р. Грант // Управление знаниями : хрестоматія / пер. с англ. под ред. Т. Е. Андреевой, Г. Ю. Гутниковой. – СПб. : Высш. шк. менеджмента, 2009. – С. 37–64.

26. Демсец, Х. Еще раз о теории фирмы [Текст] / Х. Демсец // *Природа фирмы* / под ред. О. И. Уильямсона и С. Жд. Уинтера ; пер. с англ. М. Я. Каждан. – М. : Дело, 2001. – С. 237–267.
27. Рубинштейн, М. Ф. Интеллектуальная организация. Привнеси будущее в настоящее и преврати творческие идеи в бизнес-решения [Текст] / М. Ф. Рубинштейн, А. Р. Фистенберг ; пер. с англ. С. А. Попов. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 192 с.
28. Хант, Р. Как создать Интеллектуальную организацию [Текст] : пер. с англ. / Р. Хант, Т. Базан. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 230 с.
29. Гарвин, Д. Создание обучающейся организации [Текст] / Д. Гарвин // *Управление знаниями : хрестоматия* / пер. с англ. под ред. Т. Е. Андреевой, Г. Ю. Гутниковой. – СПб. : Высш. шк. менеджмента, 2009. – С. 109–133.
30. Румизен, М. К. Управление знаниями [Текст] : пер. с англ. / М. К. Румизен ; отв. ред. А. А. Подщеколдин. – М. : АСТ : Астрель, 2004. – XXVIII, 318 с.
31. Кихлер, Э. Психологические теории организации [Текст] / Э. Кихлер, К. Майер-Пести, Е. Хофманн ; пер. с нем. П. А. Шепилова // *Психология труда и организационная психология* : т. 5 – Харьков : Изд-во Гуманит. центр, 2004. – 312 с.
32. Nonaka, I. The knowledge-creating company. How Japanese companies create the dynamics of innovation [Текст] / I. Nonaka, H. Takeuchi. – Oxford : OUP, 1995. – 169 p.
33. Зуев, А. Электронный рынок и «новая экономика» [Текст] / А. Зуев, Л. Мясникова // *Вопр. экономики*. – 2004. – №2. – С. 55–71.
34. Касьяненко, В. Виртуальное предприятие как элемент современной экономики [Текст] / В. Касьяненко // *Социально-экономические проблемы информационного общества* / под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы : ИТД «Унив. кн.», 2005. – С. 350–357.
35. Марченко, О. С. Національна інноваційна система як інтегратор знань [Текст] : монографія / О. С. Марченко, О. В. Ярмак. – Х. : Вид. Дім «Інжек», 2012. – 250 с.
36. Гапоненко, А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал [Текст] / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М. : Эксмо, 2008. – 550 с.
37. Экономика знаний и инноваций: перспективы России [Текст] / А. В. Бузгалин, М. Ю. Павлов, Н. Л. Фролова и др. ; под ред. А. В. Бузгалина. – М. : Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 2007. – 364 с.
38. Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России [Текст] / А. В. Громов, А. Д. Белявский, М. И. Кныш и др. ; под ред. М. И. Кныша. – СПб. : Изд. Д. Буланин, 2003. – 192 с.

39. Каминская, Т. М. Рынок медицинских услуг: опыт теоретико-институционального анализа [Текст] : монография / Т. М. Каминская. – Харьков : ИПП «Контраст», 2006. – 296 с.
40. Стонхаус, Дж. Управление организационным знанием [Текст] / Дж. Стонхаус // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 12. – С. 22–25.
41. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України [Текст] : у 3 т. / В. М. Геєць, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал та ін. ; за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – Т. 1 : Економіка знань – модернізаційний проект України. – 2007. – 544 с.
42. Клейнер, Г. Знания об управлении знаниями [Текст] / Г. Клейнер // Вопр. экономики. – 2004. – № 1. – С. 151–155.
43. Инновационная экономика [Текст] / А. А. Дынкин, Н. И. Иванова, Л. П. Грачев и др. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Наука, 2004. – 352 с.
44. Букович, У. Управление знаниями: руководство к действию [Текст] / У. Букович, Р. Уильямс ; пер. с англ. С. А. Попова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – XVI. – 504 с.
45. Гневко, В. Формирование инновационной экономики России [Текст] / В. Гневко // Экономика и управление. – 2004. – № 2. – С. 100–103.
46. Кендюхов, А. Сущность и содержание организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия [Текст] / А. Кендюхов // Экономика Украины. – 2004. – № 2. – С. 33–41.
47. Розен, Ш. Трансакционные издержки и внутренние рынки труда [Текст] / Ш. Розен ; под ред. О. И. Уильямсона и С. Жд. Уинтера ; пер. с англ. М. Я. Каждан // Природа фирмы. – М. : Дело, 2001. – С. 112–134.
48. Нематеріальна економіка та управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу [Текст] : навч. посіб. / за ред. Л. С. Шевченко // Вісник НУ «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». Серія: Екон. теорія та право. – 2013. – № 3 (14). – С. 217–349.
49. Global R & D funding forecast, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf.
50. Головатюк, В. Инновационное развитие украинской экономики: мировой контекст [Текст] / В. Головатюк // Зеркало недели. – 2014. – 7 марта (№ 8).
51. Федулова, Л. І. Напрями вдосконалення системи державного забезпечення інноваційної діяльності в Україні [Текст] / Л. І. Федулова // Вісник НУ «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». Серія: Екон. теорія та право. – 2013. – № 1 (12). – С. 6–23.

52. Колот, А. М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань [Текст] / А. М. Колот // Екон. теорія. – 2007. – № 2. – С. 3–13.
53. Мегатренди мирового развития [Текст] / отв. ред. М. В. Ильин, В. Л. Иноземцев ; Центр исслед. постиндустриал. о-ва. – М. : Экономика, 2001. – 295 с.
54. Glossary of Statistical Terms / Fiscal Consolidation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=987>.
55. Патога, Н. А. Методологічні основи дослідження інформаційної економіки [Текст] / Н. А. Патога // Економіка України. – 2005. – № 7. – С. 58–64.

Розділ 2. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ СУСПІЛЬСТВА

1. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества [Текст] : монография / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
2. Стюарт, Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций [Текст] / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 388–392.
3. Стрелец, И. А. Сетевая экономика [Текст] / И. А. Стрелец. – М. : Эксмо, 2006. – 208 с.
4. Shapiro, C. Information Rules: a Strategic Guide to the Network Economy [Електронний ресурс] / С. Shapiro, Н. R. Varian. – Режим доступу: <http://www.churchtown.us/Shared%20Documents/information-rules.pdf>.
5. Иноземцев, В. Л. За пределами экономического общества [Текст] / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia – Наука, 1998. – 639 с.
6. Марченко, О. С. Національна інноваційна система як інтегратор знань [Текст] / О. С. Марченко, О. В. Ярмак. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 212 с.
7. Білоцерківець, В. В. До питання про методологію дослідження вартості інформаційного продукту [Текст] / В. В. Білоцерківець, М. О. Ясева // Наук. вісн. Чернівецьк. торг.-екон. ін-ту КНТЕУ. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2009. – Вип. II : Економічні науки. – С. 259–266.
8. Економічна енциклопедія [Текст] : у 3 т. / відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : Вид. центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.
9. Базилевич, В. Д. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку [Текст] : монографія / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. – К. : Знання, 2008. – 687 с.
10. Сакайя, Т. Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего [Текст] / Т. Сакайя // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 337–371.

11. Федулова, Л. І. Економіка знань [Текст] : підручник / Л. І. Федулова. – К. : Експрес, 2009. – 600 с.
12. Класифікація та управління інформаційними ресурсами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://usufit.org.ua/teaching/MSZBP/lec3.aspx>.
13. Інформаційне законодавство України [Текст] : наук.-практ. комент. / за ред. С. В. Бондаренко. – К. : Юрид. думка, 2009. – 241 с.
14. Політико-правові аспекти формування інформаційного суспільства суверенної і незалежної держави [Електронний ресурс] / О. В. Олійник, О. В. Соснін, Л. Є. Шиманський. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/Sosnin_2.htm.
15. Годин, В. В. Управление информационными ресурсами [Текст] / В. В. Годин, И. К. Корнеев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 352 с.
16. Норіцина, Н. І. Інтелектуальні ресурси підприємства: охороноздатність та оцінювання [Текст] / Н. І. Норіцина // Вісн. МНТУ. Сер.: Економіка. – 2010. – № 2 (5). – С. 93–102.
17. Семів, Р. А. Інтелектуальні ресурси в системі інноваційного розвитку економіки [Текст] / Р. А. Семів, М. В. Луцик // Вісн. Ун-ту банк. справи Нац. банку України. – 2013. – № 1 (16). – С. 117–121.
18. Шовкун, І. А. Інтелектуальний ресурс економічного розвитку [Текст] / І. А. Шовкун // Екон. теорія. – 2007. – № 2. – С. 14–33.
19. Мартынов, А. Ф. Воспроизводство интеллектуального потенциала: оценка, моделирование, методология управления [Текст] : автореф. дис. ... д-ра экон. наук / А. Ф. Мартынов. – М., 2008. – 48 с.
20. Акперов, И. Г. Интеллектуальные ресурсы как стратегический фактор развития региона [Текст] / И. Г. Акперов // Экон. вестн. Ростов. гос. ун-та. – 2006. – Т. 4, № 4. – С. 39–46.
21. Экономика знаний [Текст] : коллект. моногр. / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. ; отв. ред. В. П. Колесов. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 432 с.
22. Грішанова, О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки [Текст] / О. А. Грішанова. – К. : Знання, 2001. – 254 с.
23. Щетинин, В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки [Текст] / В. Щетинин // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2001. – № 12. – С. 42–49.
24. Кір'ян, Т. Людський капітал в історії економічної думки [Текст] / Т. Кір'ян // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 64–73.
25. Кендюхов, О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом [Текст] : монографія / О. В. Кендюхов. – Донецьк : ДонУЕП, 2008. – 359 с.

26. Чухно, А. А. Інституціонально-інформаційна економіка [Електронний ресурс] : підручник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко ; за ред. А. А. Чухна. – К. : Знання, 2010. – 687 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/institutsionalno-informatsiyna_ekonomika_-_chuhno_aa.
27. Левченко, Л. В. Институциональный подход к анализу категории «интеллектуальный капитал» [Текст] / Л. В. Левченко, О. А. Карпенко // Экон. науки. – 2009. – №7 (56). – С. 88–93.
28. Близнюк, В. В. Людський капітал як фактор економічного розвитку [Текст] / В. В. Близнюк // Економіка і прогнозування. – 2005. – №2. – С. 64–78.
29. Римашевская, Н. Человеческий потенциал России и проблемы «сбережения населения» [Текст] / Н. М. Римашевская // Рос. экон. журн. – 2004. – №9–10. – С. 22–40.
30. Україна у вимірі економіки знань [Текст] / за ред. В. М. Гейця. – К. : Основа, 2006. – 592 с.
31. Интеллектуальный капитал: практика управления [Текст] / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрём. – СПб. : Высш. шк. менеджмента, 2008. – 436 с.
32. Эдвинссон, Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании [Текст] / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 429–447.
33. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии [Текст] / Э. Брукинг. – СПб. : Наука, 2001. – 288 с.
34. Свейбі, К. Теорія фірми, основаної на знаннях [Електронний ресурс] / К. Свейбі. – Режим доступу: <http://www.pandia.ru/text/77/212/94677.php>.
35. Гава, Ю. В. Структура інтелектуального капіталу [Текст] / Ю. В. Гава // Наук.-техн. інформація. – 2006. – №3. – С. 29–32.
36. Грішнова, О. Інтелектуальний капітал України: інтегральна оцінка й порівняльний аналіз [Текст] / О. Грішнова, А. Козловський // Україна: аспекти праці. – 2014. – №1. – С. 3–9.
37. Rodov, I. FiMIAM: financial method of intangible assets measurement [Текст] / I. Rodov, Ph. Leliaert // Journal of Intellectual Capital. – 2002. – Vol. 3. – P. 323–336.
38. Михайлов, А. М. Экономическая природа интеллектуального капитала и его связь с человеческим капиталом [Текст] / А. М. Михайлов, Е. Ю. Пронина // Вестн. Самар. экон. ун-та. – 2013. – №5 (103). – С. 85–89.

39. Вовканич, С. Людський та інтелектуальний капітали в економіці знань [Текст] / С. Вовканич, Л. Семів // Вісн. НАН України. – 2008. – № 3. – С. 13–23.
40. KEI and KI Indexes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp.
41. The Global Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.
42. Кузнецов, С. Технологии управления, основанного на знаниях [Текст] / С. Кузнецов // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 6. – С. 85–89.
43. Акерман, Е. Н. Особенности трансформации социально-экономических отношений в условиях развития «новой экономики» [Текст] / Е. Н. Акерман // Вестн. Томс. гос. ун-та. – 2011. – Сер. Экономика. – № 2 (14). – С. 11–17.
44. Добрынин, А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность исследования [Текст] / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова. – СПб. : Наука, 1999. – 309 с.
45. Шевченко, Л. С. Вища освіта в епоху транспрофесіоналів [Текст] / Л. С. Шевченко // Вісн. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Серія: Екон. теорія та право. – 2011. – № 3 (6). – С. 7–14.
46. Иноземцев, В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В. Л. Иноземцев. – М. : Логос, 2000. – 302 с. – Режим доступа: <http://bookap.info/okolopsy/inozemcev>.
47. Нехода, Е. В. Трансформация труда и социально-трудовых отношений в условиях перехода к постиндустриальному обществу [Электронный ресурс] / Е. В. Нехода. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-truda-i-sotsialno-trudovyh-otnosheniy-v-usloviyah-perehoda-k-postindustrialnomu-obschestvu>.
48. Клейнер, Г. Б. Эволюция институциональных систем [Текст] / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – 240 с.
49. Фролов, Д. П. Институциональный фактор развития «экономики, основанной на знаниях» [Текст] / Д. П. Фролов, Д. А. Шелестова // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экономика. Экология. – 2009. – № 1 (14). – С. 6–14.
50. Рязанова, О. Е. Интеллектуальный капитал в системе экономических категорий [Текст] / О. Е. Рязанова // Экон. науки. – 2011. – № 6 (79). – С. 36–38.
51. Бузгалин, А. В. Частная собственность устарела [Текст] / А. В. Бузгалин // Вісн. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Серія: Екон. теорія та право. – 2012. – № 3. – С. 5–19.

52. Экономика знаний и инноваций: перспективы России [Электронный ресурс] / под ред. А. В. Бузгалина. – М., 2008. – Режим доступа: istina.msu.ru/media/.../Ekonomika_znaniy_i_innovacii_maket_knigi.doc.
53. Пауэлл, У. Сети и хозяйственная жизнь [Электронный ресурс] / У. Пауэлл. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/155/117/1231/FkakS.pdf>.
54. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее [Текст] / Р. Флорида. – М. : Изд. дом «Классика-XXI», 2011. – 432 с.
55. Бузгалин, А. В. Россия в обществе знаний: концепт культурного лидерства [Электронный ресурс] / А. В. Бузгалин. – Режим доступа: <http://www.alternativy.ru/ru/node/1420>.

Частина II. ДЖЕРЕЛА ТА ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Розділ 3. НАУКА І НАУКОВІ РЕСУРСИ ЯК ДЖЕРЕЛА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

1. Тарапов, И. Е. Интеллектуальный труд, наука и образование. Кризис в Украине [Текст] : монография / И. Е. Тарапов. – Харьков : Тимченко, 2008. – 512 с.
2. Жилианська, О. І. Науково-технічна діяльність як об'єкт дослідження [Текст] / О. І. Жилианська // Наука та наукознавство. – 2011. – № 1. – С. 3–18.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіц. сайт. – Режим доступу: <http://ukrstat.ua>.
4. Сивоконь, П. Главные по науке [Текст] / П. Сивоконь // Инвестгазета. – 2012. – № 46. – С. 6–7.
5. Лемещенко, П. С. Институт рынка и ограничения научно-инновационного потенциала [Электронный ресурс] / П. С. Лемещенко // Постсоветский институционализм: десять лет спустя : монография : в 2 т. / под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. Т. 2. – Донецк : ГВУЗ «ДонГУ», 2013. – С. 216–239. – Режим доступа: www.bsu.by/Cache/pdf/525843.pdf.
6. Сивоконь, П. Перед рассветом [Текст] / П. Сивоконь // Инвестгазета. – 2013 – № 30–31. – С. 30–32.
7. Карпов, А. Инжиниринговая платформа для трансфера технологий [Текст] / А. Карпов // Вопр. экономики. – 2012. – № 7. – С. 47–65.
8. Федулова, Л. І. Україна у міжнародному науково-технологічному співробітництві: участь у спільних проектах [Текст] / Л. І. Федулова, Т. М. Юхновська // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 4. – С. 19–35.

9. Михайловська, О. «Європейський парадокс» інноваційного розвитку: уроки для України [Текст] / О. Михайловська // Економіка України. – 2006. – № 9. – С. 80–85.
10. Скоробогатов, А. «Особый путь» России и стимулирование инновационной активности [Текст] / А. Скоробогатов // Вопр. экономики. – 2009. – № 2. – С. 119–130.
11. Базилевич, В. Д. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку [Текст] / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. – К. : Знання, 2008. – 687 с.
12. Федулова, Л. І. Економіка знань [Текст] : підручник / Л. І. Федулова ; НАН України ; Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2009. – 600 с.
13. Егоров, И. Ю. Наука и инновации в процессах социально-экономического развития [Текст] / И. Ю. Егоров. – Киев : [ИВД Госкомстата Украины], 2006. – 338 с.
14. Барашев, Р. За рубежом их просто рвут на цитаты [Текст] / Р. Барашев // Еженедельник «2000». – 2013. – 20 дек. – С. 86.
15. Методика визначення ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження [Електронний ресурс] : наказ М-ва економіки та з питань європ. інтеграції і М-ва фінансів України від 25.09.01 № 218/446. – Режим доступу: <http://zakon1/rada.gov.ua>.
16. Саліхова, О. Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні [Текст] : монографія / О. Б. Саліхова ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2012. – 624 с.
17. Романенко, В. А. Наукоємне виробництво в Україні: проблеми та перспективи [Текст] / В. А. Романенко // Проблеми науки. – 2012. – № 7. – С. 32–35.
18. Методика ідентифікації українських високотехнологічних промислових підприємств [Електронний ресурс] : наказ Мінпромполітики України від 08.02.08 № 80. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>.
19. Саліхова, О. Б. Адресна державна підтримка як чинник стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв в Україні [Текст] / О. Б. Саліхова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 2. – С. 9–23.
20. Эксперт (еженедельник) [Электронный ресурс]. – 2012. – № 12 (795). Спец. вып.: Трансфер технологий. – Режим доступа: <http://expert.ru>.
21. Сидоренко, Д. О. Аналіз тенденцій розвитку внутрішнього ринку високотехнологічних товарів України [Текст] / Д. О. Сидоренко // Проблеми науки. – 2012. – № 10. – С. 22–27.
22. Левковець, О. М. Концептуальні суперечності проекту соціально-економічної модернізації [Текст] / О. М. Левковець // Вісник НУ «Юрид. акад.

- України ім. Ярослава Мудрого». Серія: Екон. теорія та право. – 2012. – № 3 (10). – С. 56–69.
23. Федулова, Л. І. Інноваційна політика [Текст] : підручник / Л. І. Федулова, А. А. Мазаракі, Г. О. Андрощук. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 604 с.
24. Хаустов, В. К. Трансфер технологій в інноваційних процесах України та Білорусі [Текст] / В. К. Хаустов // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 2. – С. 24–34.
25. Беседа, Я. Патентный пул [Текст] / Я. Беседа // Инвестгазета. – 2014. – № 4. – С. 34–35.
26. Голиченко, О. Модели развития, основанного на диффузии технологий [Текст] / О. Голиченко // Вопр. экономики. – 2012. – № 4. – С. 117–131.
27. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Текст] : стат. зб. // Державна служба статистики України – К., 2012. – 305 с.
28. Левковець, О. М. Кластерна форма організації інноваційного процесу: проблеми застосування в Україні [Текст] / О. М. Левковець // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – 2010. – Вип. 264 : в 9 т. – Т. VII. – С. 1880–1893.
29. Андрощук, Г. Комерціалізація технологій подвійного призначення: досвід США [Текст] / Г. Андрощук // Теорія і практика інтелект. власності. – 2013. – № 1. – С. 51–65.
30. Пашков, В. М. Проблеми застосування окремих положень угоди TRIPS на фармацевтичному ринку [Текст] / В. М. Пашков // Вісн. НУ «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». Серія: Екон. теорія та право. – 2013. – № 4 (15). – С. 184–195.
31. Мосов, С. Патентна експансія як інструмент завоювання товарного ринку України: мовою статистики [Текст] / С. Мосов // Інтелект. власність. – 2013. – № 10. – С. 19–30.
32. Фадеев, В. Русскому хайтеку указали на место [Электронный ресурс] / В. Фадеев // Эксперт. – 2013. – № 13 (845). – Режим доступа: <http://expert.ru>.
33. Механик, А. Русские все-таки идут [Электронный ресурс] / А. Механик // Эксперт. – 2014. – № 4. – Режим доступа: <http://expert.ru>.
34. Левковець, О. М. Сучасні трансформації інституційних умов функціонування сфери інтелектуальної власності [Текст] / О. М. Левковець // Вісн. НУ «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». Серія: Екон. теорія та право. – 2013. – № 4 (15). – С. 84–98.
35. Мануков, С. Патентные войны [Электронный ресурс] / С. Мануков // Эксперт (Россия). – 2010. – № 42. – Режим доступа: <http://expert.ru>.

36. Про наукову та науково-технічну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 13.12.91 № 1977-ХІІ станом на 06.01.2011. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1977-> .
37. Державний комітет статистики України. Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 3-наука «Звіт про виконання наукових та науково-технічних робіт» (річна) (п. 5) від 20.08.2007 № 306 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
38. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Текст] / авт.-упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жиляєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парлам. вид-во, 2009. – 632 с.
39. Шаповалова, Л. А. Державне регулювання ринку науково-технічних послуг в Україні [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.02.02 / Л. А. Шаповалова ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 19 с.
40. Науково-технічне співробітництво між Україною та США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://usa.mfa.gov.ua/ua/ukraine-us/science>.
41. Науково-технічне співробітництво між Україною та Канадою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.acdi-cida.gc.ca/cidaweb/cpo.nsf/fwebc saz en?ReadForm&idx=00&CC=UA>.
42. Науково-технічне співробітництво між Україною та Китаєм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn/science/>.
43. Науково-технічне співробітництво України та Саудівської Аравії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg_econ_vidn/sau/4976.html.
44. Науково-технічне співробітництво між Україною та Індією [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://india.mfa.gov.ua/ua/ukraine-in/science>.
45. Міжнародне науково-технічне співробітництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economic.lviv.ua/sv-tova-ekonom-ka/m-zhnarodne-naukovo-tekhn-chne-sp-vrob-tnitstvo.html>.
46. Договір про заснування Європейського Співтовариства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eu-directory.ru/index.php?act=show&doc_id=1&id=74.
47. Коваль, Г. І. Науково-технічна політика ЄС [Електронний ресурс] / Г. І. Коваль. – Режим доступу: http://vnu-mi.blogspot.com/2011/05/blog-post_7441.html.
48. Мокій, А. І. Міжнародні організації [Електронний ресурс] / А. І. Мокій. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/17910211/ekonomika/diyalnist_oon_pitan_peredachi_tehnologiy.

49. Івашков, А. В. Логика развития научно-технической политики Европейского Союза: реализация принципа системности в научно-технической интеграции [Текст] / А. В. Івашков // Вестн. Том. гос. ун-та. – 2007. – № 296. – С. 160–164.
50. Ситнік, В. Сучасна політика ЄС у сфері наукової діяльності [Електронний ресурс] / В. Ситнік. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/May08/02.htm>.
51. Сьома рамкова програма ЄС з досліджень (2007–2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fp7-ncp.kiev.ua/index.php/uk/2007-2013/>.
52. Ящишина, І. В. Інноваційна стратегія євроспільноти: соціальний вимір [Електронний ресурс] / І. В. Ящишина. – Режим доступу: <http://www.eco-pomy.nauka.com.ua/?op=1&z=1868>.
53. Что такое горизонт 2020? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ncp.crimea.edu/uk/node/195>.
54. Рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fp7-ncp.kiev.ua/assets/Horizont_2020/HORIZON-20201.pdf#page=2.
55. У Держінформнауки відбулася презентація програми Європейського Союзу «Горизонт 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246978780&cat_id=244276429.
56. Назустріч новій рамковій програмі європейського науково-технічного співробітництва «Горизонт 2020» [Текст] / Л. І. Чернишев, І. І. Білан, М. Я. Гороховатська, О. В. Кот // Вісн. НАН України. – 2012. – № 11. – С. 47–52.
57. Семиноженко, В. Програма «Горизонт 2020» – приклад успішної науково-технологічної інтеграції України в ЄС [Електронний ресурс] / В. Семиноженко. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246979103&cat_id=24427642911. – С. 47–52.
58. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535.
59. Проект «Економічний компонент угоди про асоціацію між Україною та ЄС: професійний аналіз та публічна дискусія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/ua/Ukraine_EU_project/materials/AA_title_5/science/.

60. За 20 років в Україні стало втричі менше вчених [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2013/01/27/6982313/>.
61. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 04.06.2002 №40-IV. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/40-15>.
62. V Міжнародний салон винаходів і нових технологій [Текст] // Наука та інновації. – 2008. – №4. – С. 74–77.
63. Федулова, Л. І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України [Текст] / Л. І. Федулова // Економіка України. – 2013. – №4. – С. 15–23 ; №5. – С. 30–37.
64. Кірдіна, О. Г. Процесні технологічні інновації в системі антикризового управління [Текст] / О. Г. Кірдіна // Вісн. економіки транспорту і пром-сті. – 2014. – №45. – С. 170–174.
65. Матвеев, П. Правові проблеми визначення та комерціалізації нематеріальних активів у сучасних умовах розвитку інноваційної економіки України [Текст] / П. Матвеев // Підприємництво, госп-во і право. – 2013. – №8. – С. 85–88.
66. Галиця, І. Механізми вдосконалення управління інноваційною діяльністю в умовах економічної нестабільності [Текст] / І. Галиця, М. Шевченко, О. Галиця // Вісн. НАН України. – 2010. – №5. – С. 33–41.
67. Данилишин, Б. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання [Текст] / Б. Данилишин, В. Куценко // Економіка України. – 2006. – №1. – С. 71–79.
68. Одотюк, І. Вітчизняна індустрія високих технологій: знаннєві, інноваційні, інвестиційні фактори її формування і розвитку [Текст] / І. Одотюк // Вісн. НАН України. – 2011. – №11. – С. 21–33.
69. Бартошек, А. Інтелектуальний капітал регіону як чинник активізації людських ресурсів [Текст] / А. Бартошек // Освіта регіону: політологія, психологія, комунікації. – 2010. – №3. – С. 139–143.
70. Кіреєва, О. Інтелектуальні ресурси як об'єкт державного управління [Текст] / О. Кіреєва // Актуал. проблеми держ. управління. – 2007. – Вип. 3. – С. 90–103.
71. Програма економічних реформ в Україні на 2010–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf.
72. Бутко, М. Проблеми реалізації інноваційної моделі економіки на регіональному рівні [Текст] / М. Бутко // Економіка України. – 2002. – №11. – С. 11–17.

73. Одотюк, І. В. Сучасна інноваційна політика України: передумови, основні підходи та напрями реформування [Текст] / І. В. Одотюк, О. М. Фашевська, С. М. Щегель // Вісн. НАН України. – 2012. – № 7. – С. 32–46.
74. Нежиборець, В. Закордонний досвід державної підтримки венчурної діяльності [Текст] / В. Нежиборець // Теорія і практика інтелект. власності. – 2012. – № 4. – С. 83–88.

Розділ 4. РОЛЬ І ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ОСВІТИ НА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

1. Schultz, T. Capital Formation by Education [Текст] / T. Schultz // Journal of Political Economy. – 1960. – Vol. 68. – P. 15–83.
2. Бойко, Т. О. Безперервна освіта в системі підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу [Електронний ресурс] / Т. О. Бойко. – Режим доступу: http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/SocGum/Vchnu_ekon/2009_5_1/217_221.pdf.
3. Ефимов, В. С. Высшее образование в России: вызовы XXI века [Текст] / В. С. Ефимов, А. В. Лаптева // Унив. управление. – 2010. – № 4. – С. 6–17.
4. Макарова, М. Н. Общество знаний: образование под вопросом [Текст] / М. Н. Макарова // Вестн. Удмурт. ун-та. Социология и философия. – 2007. – № 3. – С. 93–106.
5. Володин, Н. Н. Концепция инновационного развития университета [Электронный ресурс] : докл. на заседании Учен. совета Рос. гос. мед. ун-та им. Н. И. Пирогова 2 марта 2009 г. / Н. Н. Володин. – Режим доступа: <http://www.rsmu.ru/3820.html>.
6. Налетова, И. В. Изменения высшего образования в современном обществе [Электронный ресурс] / И. В. Налетова. – Режим доступа: http://www.analiculturolog.ru/component/k2/item/501-article_34.html.
7. Томилин, О. Б. Образовательные технологии формирования компетенций в системе высшего профессионального образования [Электронный ресурс] / О. Б. Томилин, А. В. Бриттов, С. И. Демкина. – Режим доступа: <http://www.elar.usu.ru/bitstream/1234.56789/782/1/UM-2005-01-14/pdf>.
8. Три профессиональные революции и миссия менеджера по персоналу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.buklib.net/component/option,com_book/task,view/Itemid,36/catid,159/id,5819/.
9. Транспрофессионалы в современных корпорациях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fooder.ru/page2/uphumar_5.html.

10. Дацюк, С. Интеллектуали в ситуації вибору [Електронний ресурс] / С. Дацюк. – Режим доступу: <http://www.hvylya.org/analytics/society/intelectuali-v-situatsiyi-viboru.html>.
11. Университет в XXI веке и перспективы гуманизации и гуманитаризации высшего образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.z3950.ksu.ru/phil/0706490/097–106.pdf>.
12. Огородникова, И. А. Идея университета – проект воплощения идеальной образовательной формы [Текст] / И. А. Огородникова, А. Г. Геринг // Вестн. Ом. ун-та. – 1997. – Вып. 4. – С. 77–80.
13. Повзун, В. Д. Миссия университета – история и современность [Электронный ресурс] / В. Д. Повзун. – Режим доступа : http://www.vestnik.osu.ru/2005_1/2.pdf.
14. Отюцкий, Г. П. Идея университета как выражение смысла университетского образования [Электронный ресурс] / Г. П. Отюцкий. – Режим доступа: <http://www.sgu.ru/files/nodes/13579/Ostyzkii.doc>.
15. Пеер, Э. Ранжирование систем высшего образования: граждане и общество в эру знаний [Текст] / Э. Пеер, Ф. Шуллер, С. Виллмс // Вопр. образования. – 2009. – № 3. – С. 169–202.
16. Фуллер, С. В чем уникальность университетов? Обновление идеала в эпоху предпринимательства [Текст] / С. Фуллер // Вопр. образования. – 2005. – № 2. – С. 50–76.
17. Тагиров, Э. Миссия университетов в контексте глобальных вызовов третьего тысячелетия [Электронный ресурс] / Э. Тагиров. – Режим доступа: <http://www.rt-online.ru/articles/rubric-77/106732>.
18. «Круглый стол» в редакции журнала [Текст] // Высш. образование в России. – 2012. – № 7. – С. 38–39.
19. Стратегические ориентиры развития высшего образования и место университета в системе образования стран мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.charko.narod.ru/tekst/an8/I_1.htm.
20. Розов, Н. О моделях университета в современной России [Электронный ресурс] / Н. Розов. – Режим доступа: http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/applied_research/document.10603.shtml.
21. Ицковиц, Г. Модель тройной спирали [Текст] / Г. Ицковиц // Инновации. – 2011. – № 4. – С. 5–10.
22. Чупрунов, Е. В. Классический исследовательский университет в инновационном обществе знаний [Текст] / Е. В. Чупрунов, С. Н. Гурбатов // Унив. управление. – 2010. – № 1. – С. 6–16.
23. Журавлев, В. А. Классический исследовательский университет: концепция, признаки, региональная миссия [Текст] / В. А. Журавлев // Унив. управление. – 2000. – № 2 (13). – С. 25–31.

24. Кларк, Б. Р. Поддержание изменений в университетах. Преимущество кейс-стади и концепций [Электронный ресурс] / Б. Р. Кларк. – М. : ИД ВШЭ, 2011. – 312 с. – Режим доступа: <http://www.id.hse.ru/books/978-5-7598-0854-1.pdf>.
25. Кларк, Б. Р. Создание предпринимательских университетов: организационное направление трансформации [Электронный ресурс] / Б. Р. Кларк. – М. : ИД ГУ-ВШЭ, 2011. – 240 с. – Режим доступа: <http://www.id.hse.ru/books/978-5-7598-0834-3.pdf>.
26. Константинов, Г. Н. Что такое предпринимательский университет [Текст] / Г. Н. Константинов, С. Р. Филонович // Вопр. образования. – 2007. – №1. – С. 49–62.
27. Кобзева, Л. В. Предпринимательский университет: как университету встроиться в экономику в новом десятилетии [Электронный ресурс] / Л. В. Кобзева. – Режим доступа: http://www.innclub.info/wp-content/uploads/.../кобзева_56_обр_00_ИТР.doc.
28. Грудзинский, А. О. Университет как предпринимательская организация [Текст] / А. О. Грудзинский // Социол. исследования. – 2003. – №4. – С. 113–120.
29. Романовський, О. О. Підприємницька діяльність ВНЗ: шляхи виживання [Текст] / О. О. Романовський // Європ. вектор екон. розвитку. – 2010. – №1 (8). – С. 182–190.
30. Покровский, Н. Е. Трансформация университетов в условиях глобального рынка [Текст] / Н. Е. Покровский // Журн. социологии и соц. антропологии. – 2004. – Т. 7, №4. – С. 152–161.
31. Владыка, М. В. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности вузов: цели, формы, проблемы [Текст] / М. В. Владыка // Унив. управление. – 2009. – №5. – С. 54–63.
32. Леонов, И. Ф. Состояние, проблемы и перспективы развития инфраструктуры, обеспечивающей деятельность вузов и НИИ в области интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / И. Ф. Леонов, Т. И. Матвеева, А. А. Матвеев. – Режим доступа: <http://www.nir.ru/news/20100624/8.pdf>.
33. Беляков, С. А. Управление образованием и инновации [Текст] / С. А. Беляков // Унив. образование. – 2008. – №2. – С. 68–84.
34. Малкина, М. Ю. Институциональные ловушки развития российской экономики [Текст] / М. Ю. Малкина // Journal of Institutional Studies (Журн. институцион. исследований). – 2011. – Т. 3, №1. – С. 50–60.
35. Abosedo, J. A. Intellectual Entrepreneurship: Theories, purpose and Challenge [Электронный ресурс] / J. A. Abosedo & A. B. Onakoya // International

- Journal of Business Administration. – 2013. – Vol. 4, No. 5. – Режим доступа: <http://www.sciedu.ca/journal/index.php/ijba/article/view/3301/1954>.
36. Cherwitz, R. Developing Intellectual Entrepreneurship [Электронный ресурс] / R. Cherwitz. – Режим доступа: <https://webspace.utexas.edu/cherwitz/www/ie/scientist.html>.
37. Johannisson, B. Intellectual Entrepreneurship – Emerging Identity In A Learning Perspective [Электронный ресурс] / B. Johannisson, S. Kwiatkowski, Th. C. Dandridge. – Режим доступа: <http://www.seipa.edu.pl/s/p/artykuly/92/926/Intellectual%20Ent.%20Defined.pdf>.
38. Sennikova, I. Intellectual Entrepreneurship in Latvia [Электронный ресурс] / I. Sennikova. – Режим доступа: [http://www.ftp://ns1.ystp.ac.ir/YSTP/3/E-%20Book%201%20\(G\)/E-%20book/Magazine/2/4.PDF](http://www.ftp://ns1.ystp.ac.ir/YSTP/3/E-%20Book%201%20(G)/E-%20book/Magazine/2/4.PDF).
39. Салихов, Б. В. Интеллектуальное предпринимательство. Управление когнитивными знаниями современной корпорации [Электронный ресурс] / Б. В. Салихов. – Режим доступа: <http://www.bv-salikhov.ru/intellektualnoe-predprinimatelstvo.html>.
40. Ахтямов, М. К. Интеллектуализация предпринимательства как объективная закономерность развития экономики знаний [Текст] / М. К. Ахтямов, Н. А. Кузнецова, Л. В. Саакова // Рос. предпринимательство. – 2011. – № 4, вып. 2 (182). – С. 16–24.
41. Хомин, О. В. Интеллектуальное предпринимательство как форма становления экономики знаний [Электронный ресурс] / О. В. Хомин. – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/2007/07hovsez.htm>.
42. Полещенко, К. Н. Интеллектуальное предпринимательство: понятийный и образовательный аспекты [Электронный ресурс] / К. Н. Полещенко, Е. В. Верхогляд. – Режим доступа: http://www.index.php?option=com_content&view=article&id=47:intellektual-predprinimatelstvo&catid=32:2010-09-12-06-10-26&Itemid=37.
43. Тхагапсоев, Х. Г. Университет в современной России: технология как стратегический горизонт? [Текст] / Х. Г. Тхагапсоев // Высш. образование России. – 2011. – № 4. – С. 58–61.
44. Константинов, Г. Интеллектуальное предпринимательство и предпринимательский университет [Электронный ресурс] / Г. Константинов, С. Филонович. – Режим доступа: http://www.buk.irk.ru/exp_seminar/5/doc1.pdf.
45. Матковская, Я. С. Инновационная экономика и инновационные технологии в университетском образовании [Текст] / Я. С. Матковская // Унив. управление. – 2009. – № 5. – С. 71–75.
46. Арефьев, А. Международный рынок образовательных услуг быстро развивается [Электронный ресурс] / А. Арефьев // Демоскоп Weekly. –

2010. – № 441–442. – 01–14.11.2010. – Режим доступа: www.demoscope.ru/weekly/2010/0441/tema01.php.
47. Макбурни, Г. Глобализация: новая парадигма политики высшего образования. Рычаги глобализации как политическая парадигма высшего образования [Электронный ресурс] / Г. Макбурни // Высш. образование в Европе. – 2001. – Т. XXVI. – № 1. – Режим доступа: www.technical.bmstu.ru/istoch/reforma/glob.doc.
48. Лукичев, Г. Новая реальность нового века [Электронный ресурс] / Г. Лукичев // Высш. образование сегодня. – 2004. – № 4. – Режим доступа: www.russianeric.ru/publications/6.html.
49. Rocketing demand is luring British universities abroad [Текст] // The Economist. – 2010. – Oct 28th.
50. Ларионова, М. В. Интернационализация высшего образования в странах ОЭСР [Электронный ресурс] / М. В. Ларионова, Е. М. Горбунова // Центр ОЭСР – ВШЭ, 2005. – Режим доступа: http://oecdcentr.hse.ru/material/opublic/IN_education.pdf.
51. Высшее образование: вызовы Болонского процесса и ВТО [Текст] / под ред. В. П. Колесова, Е. Н. Жильцова, П. Н. Ломанова. – М. : Экон. фак. МГУ ; ТЕИС, 2007. – 409 с.
52. Йенбамрунг, П. Появление электронного университета [Электронный ресурс] / П. Йенбамрунг. – Режим доступа: www.websoft.ru/db/el/FC5AC4EB20E98DAEC3256F310024CEF1/doc.html.
53. About the OU. Facts and figures [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.open.ac.uk/about/main/the-ou-explained/facts-and-figures.
54. Чужиков, В. Соціальні наслідки Євроінтеграції України. Система вищої освіти [Електронний ресурс] / В. Чужиков, Л. Антонюк ; Фонд ім. Фрідріха Еберта. – Режим доступу: <http://www.library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09543.pdf>.
55. Munck, R. University Strategic Planning and the Foresight / Future Approach An Irish Case Study [Електронний ресурс] / R. Munck, G. McConnell. – Режим доступу: <http://www.dcu.ie/community/gs9-1.pdf>.
56. Тодосийчук, А. В. Прогнозирование развития системы образования [Электронный ресурс] / А. В. Тодосийчук. – Режим доступа: http://www.bimbad.ru/biblioteka/article_full.php?aid=994.
57. Прогнозирование [Электронный ресурс] // Экономика : толк. словарь / Дж. Блэк ; общ. ред.: И. М. Осадчая. – М. : ИНФРА-М : Весь Мир, 2000. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/11690.
58. Прогнозирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/~книги/Лопатников/Прогнозирование>.

59. Социальное прогнозирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kurs.ido.tpu.ru/courses/metods_soc_work/tema9.html.
60. Ланских, А. Н. Стратегия развития сферы услуг высшего профессионального образования на основе инновационно-ориентированного прогнозирования [Текст] : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / А. Н. Ланских. – М., 2012. – 27 с.
61. Основы методологии «Форсайт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kylbakov.ru/page110/page190/index.html>.
62. Bujor, I. Applying Foresight Methodology to the Romanian Higher Education System [Электронный ресурс] / Irina Bujor, Ozcan Saritas, Campbell Warden. – Режим доступа: https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCYQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.t-pot.eu%2Fhok%2F05_Applying%2520Foresight%2520Methodology%2520to%2520the%2520Romanian%2520Higher%2520Education.pptx&ei=by_pUrXiFOae7AaSsIDgCQ&usg=AFQjCNECQungeFcI8WJqn8BRXQEZhrTo_w&bvm=bv.60157871,d.ZGU&cad=rjt.
63. Бардычев, В. И. Формирование стратегии на основе сценарного планирования деятельности фирмы в условиях неопределенности [Электронный ресурс] / В. И. Бардычев, М. В. Евтюхова. – Режим доступа: http://www.ieay.ru/nauch/sc_article/2010/11/Barduchev.shtml.
64. Tryqqvi, Thayer. Foresight and educational planning: Engaging stakeholders to construct preferred future [Электронный ресурс] / Thayer Tryqqvi. – Режим доступа: <http://www.education4site.org/blog/2012/foresight-and-educational-planning-engaging-stakeholder-to-construct-preffered-futures>.
65. Foresight 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kansasregents.org/foresight_2020.
66. Майлс, Й. Форсайт в области нанотехнологий: как исследовать сферу занятости и профессиональной компетенции? [Текст] / Й. Майлс // Форсайт. – 2010. – Т. 4, № 1. – С. 21.
67. Итоги Форсайт-Флота 2013: Участники разработали 10 карт будущего [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.r-u-s.org/cgi-bin/news/view.cgi?news=645>.
68. Ефимов, В. С. Форсайт высшей школы России: новые миссии и функции, перспективные технологии и форматы деятельности [Электронный ресурс] / В. С. Ефимов, А. В. Лаптева, В. А. Дадашева. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.hse.ru/data/2013/01/10/1251404588/2012-3-2.pdf>.
69. Форсайт в Україні [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uin-tei.kiev.ua/foresight/ua/ua_foresight.php.

70. Ефимов, В. С. Форсайт высшей школы России – 2030: базовый сценарий – «конверсия» высшей школы [Текст] / В. С. Ефимов // Унив. управление. – 2013. – № 3 (85). – С. 6–9.

Розділ 5. ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я І ВІДТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

1. Доповідь про розвиток людини 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf.
2. Coggi, P. T. Investing in Health: a European Commission Perspective [Текст] / P. T. Coggi, В. Hackbart // Eurohealth. – 2013. – Vol. 19, № 3. – Р. 26–28.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Health and Economic Development [Електронний ресурс] / New York Academy of Medicine, August 2011. – Режим доступу: http://www.nyam.org/dash-ny/pdfs/NYAM_HealthEcoDev_1.pdf.
5. Дневник Давоса: Джозеф Стиглиц – о неравенстве, разрушающем мировую экономику [Електронний ресурс] // Forbes. – 2013. – 25 янв. – Режим доступу: <http://forbes.ua/selfeducation/reports/1346391-dnevnik-davosa-dzhozef-stiglic-o-neravenstve-razrushayushchem-mirovuyu-ekonomiku>.
6. World health statistics 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/44844/8/9789244564448_rus.pdf?ua=1.
7. Світовий банк: Україна, Росія і Беларусь – лідери споживання алкоголю у світі [Електронний ресурс] / Newsru.ua. Україна. – 2013. – 21 листоп. – Режим доступу: <http://www.newsru.ua/ukraine/21nov2013/pit.html>.
8. Гулемпинченко, О. В. Реформа здравоохранения в США: дискуссии продолжаются [Текст] / О. В. Гулемпинченко // США*Канада. Экономика. Политика. Идеология. – 2011. – № 5. – С. 85–96.
9. OECD Health Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SHA>.
10. European Commission and EPC. The 2012 Ageing Report: Economic and Budgetary projections for the 27 EU Member States (2010-2060) [Електронний ресурс]. – Brussels: European Union, 2012. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2012/pdf/ee-2012-2_en.pdf.
11. Health at a Glance: Europe 2012. Additional information on demographic and economic context [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/health-at-a-glance-europe-2012_9789264183896-en.

12. OECD Health Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/els/health-systems/health-expenditure.htm>.
13. OECD Health Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/economics/oecd-factbook-2014/public-and-private-expenditure-on-health-as-a-percentage-of-gdp-2011-or-latest-available-year_factbook-2014-graph244-en#page1.
14. Інвестиції в здравоохоранення і соцпоміць в Україні выросли на 25% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/2013/03/04/727038/?u>.
15. Skills supply and demand in Europe / Medium-term forecast up to 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cedetop.europa.eu/EN/Files/3052_en.pdf.
16. Лесков, С. Здоровье без Минздрава: как болеют и лечатся эстонцы [Текст] / С. Лесков // Коммерсантъ. – 2013. – № 210. – С. 8.
17. Стеценко, В. Ю. Обов'язкове медичне страхування в Україні (адміністративно-правові засади запровадження) [Текст] : монографія / В. Ю. Стеценко. – К. : Атіка, 2010. – 320 с.
18. Неэкономические грани экономики: непознанное взаимовлияние [Текст] : науч. и публицист. заметки обществоведов / ред. О. Т. Богомолов, Б. Н. Кузык. – М. : Ин-т экон. стратегий, 2010. – 800 с.
19. Єрмолова, Ю. В. Лікарняні каси – фундамент медичного страхування [Електронний ресурс] / Ю. В. Єрмолова // Український медичний часопис: актуальні питання медичної практики. – 2011. – Режим доступу: <http://www.umj.com.ua/article/15126/likarnyani-kasi-fundament-medichnogo-strahuvannya>.
20. Современный экономический словарь [Электронный ресурс] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – С. 479. – Режим доступу: http://academic.ru/dic.nsf/econ_dict/3670.
21. Реформування охорони здоров'я в Україні [Електронний ресурс] // Офіц. сайт Всеукр. громад. орг. (ВГО) «Асоціація працівників лікарняних кас України». – Режим доступу: http://likkasa.com/?page_id=306.
22. Бюджетний кодекс України [Текст] // Відом. Верхов. Ради України. – 2010. – № 50–51. – Ст. 572.
23. Господарський кодекс України [Текст] // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 18, 19–20, 21–22. – Ст. 144.
24. ДТП – це не фатальний збіг обставин [Текст] // Голос України. – 2011. – 2 лют. (№ 19). – С. 12.
25. Тендери переведуть в електронну площину [Текст] // Уряд. кур'єр. – 2014. – 17 трав. (№ 87). – С. 4.

26. Васечко, Л. Обмеження прав людини в умовах глобалізації: проблеми теорії і практики [Текст] / Л. Васечко // Юрид. Україна. – 2013. – № 1. – С. 4–7.

Розділ 6. КОНСАЛТИНГ ЯК СКЛАДОВА НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Українсько-російський економічний тлумачний словник [Текст] / авт.-упоряд. В. М. Копоруліна]. – Х. : Факт, 2005. – 400 с.
2. Блинов, А. О. Управленческий консалтинг корпоративных организаций [Текст] : учебник / А. О. Блинов, Г. Н. Бутырин, Е. В. Добренькова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 192 с.
3. Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России [Текст] / А. В. Громов, А. Д. Белявский, М. И. Кныш и др. ; под ред. М. И. Кныша. – СПб. : Издат. Д. Буланин, 2003. – 192 с.
4. Демидова, Л. Сфера услуг США: факторы ускорения динамики [Текст] / Л. Демидова // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2005. – № 12. – С. 38–49.
5. Марченко, О. С. Національна інноваційна система як інтегратор знань [Текст] : монографія / О. С. Марченко, О. В. Ярмак. – Х. : Вид. Дім «Ін-жек», 2012. – 250 с.
6. Марченко, О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз [Текст] : монографія / О. С. Марченко. – Х. : Право, 2008. – 280 с.
7. Друкер, П. Эффективное управление [Текст] / Питер Ф. Друкер ; пер. с англ. М. Котельникова. – М. : Астрель : АСТ : Ермак, 2004. – 284 с.
8. Шиффман, С. Руководство консультанта. Как начать и развивать свое дело [Текст] / Стивен Шиффман ; пер. с англ. И. Ющенко. – М. : НИРРО, 2004. – 188 с.
9. Геец, В. М. Социально-экономическая трансформация при переходе к экономике знаний [Текст] / В. М. Геец // Социально-экономические проблемы информационного общества / под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы : ИТД «Унив. кн.», 2005. – С. 16–33.
10. Гриценко, А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег [Текст] : монография / А. А. Гриценко. – Киев : Основа, 2005. – 187 с.
11. Красовский, Ю. Д. Сценарии организационного консультирования [Текст] : учеб. пособие / Ю. Д. Красовский. – М. : ОАО «Тип. «НОВОСТИ»», 2000. – 366 с.
12. Зильберман, М. Консалтинг: методы и технологии [Текст] / Мел Зильберман ; пер. с англ. Л. Круглов-Морозов, Д. Раевская. – СПб. : Питер, 2006. – 432 с.

13. Геєць, В. М. Економічні засади правового регулювання господарських відносин [Текст] / В. М. Геєць, А. А. Гриценко // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 4–18.
14. Управление и организация в сфере услуг [Текст] / Кенгиз Хаксевер, Барри Рендер, Роберта С. Рассел, Роберта Г. Мердик ; пер. с англ. Н. Левкина, О. Сергеева ; под ред. В. В. Кулибановой. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2002. – 752 с.
15. Алешникова, В. И. Использование услуг профессиональных консультантов [Текст] : 17-модул. программа для менеджеров «Управление развитием организации» / В. И. Алешникова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 208 с.
16. Марченко, О. С. Ринок послуг юридичного консалтингу в умовах інноваційного розвитку національної економіки [Текст] : монографія / О. С. Марченко. – Х. : Кортес-2001, 2007. – 132 с.

Частина III. ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Розділ 7. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ФІРМИ ТА ЇЇ КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

1. Маслов, А. О. Теорії інтелектуального та людського капіталу в контексті інформаційної економіки [Текст] / А. О. Маслов // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім Т. Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 136. – С. 12–16.
2. Уляницький, З. В. Проблеми управління інтелектуальним капіталом та способи їх вирішення [Текст] / З. В. Уляницький // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка» : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [зб. наук. пр.]. – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2013. – № 769. – С. 108–117.
3. Эдвинссон, Л. Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компании [Текст] / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 429–447.
4. Бутенко, А. П. Диалектика общественного развития [Текст] / А. П. Бутенко, А. А. Шкреба. – Киев : Политиздат Украины, 1990. – 320 с.
5. Економіка підприємства [Текст] : навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. – 208 с.
6. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] : пер. с англ. / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

7. Войчак, А. В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація [Текст] / А. В. Войчак, Р. В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2 (30). – С. 50–53.
8. Харчук, Т. В. Підходи до визначення конкурентних переваг підприємства [Текст] / Т. В. Харчук // Экономика и управление. – 2011. – № 6. – С. 68–71.
9. Портер, М. Конкуренція [Текст] : пер. с англ. / М. Портер. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
10. Безсмертний, С. Ю. Сутність та класифікація конкурентних переваг підприємства [Текст] / С. Ю. Безсмертний // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка» : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [зб. наук. пр.]. – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2011. – № 714. – С. 174–179.

Розділ 8. НОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В НЕМАТЕРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

1. Цимбалюк, С. Компенсаційний пакет: сутність, структура, вимоги щодо формування [Текст] / С. Цимбалюк // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 1. – С. 3–10.
2. Шевченко, Л. С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 280 с.
3. Шевченко, Л. С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко. – Х. : ФО-П Вапнярчук Н. М., 2007. – 336 с.
4. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз [Текст] : монографія / [Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін.] ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.
5. Соболевская, А. А. Постиндустриальная революция в сфере труда [Текст] : монография / А. А. Соболевская, А. К. Попов. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 205 с.
6. Иноземцев, В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы [Электронный ресурс] : монография / В. Л. Иноземцев. – М. : Логос, 2000. – Режим доступа: <http://www.litmir.net/br/?b=57861&p=1>.
7. Лімнаскі, А. Проблеми управління інтелектуальним капіталом [Текст] / А. Лімнаскі // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. – 2009. – № 5, Т. 3. – С. 256–261.
8. Марченко, О. С. Інтегратори знань: місце і роль у інноваційному процесі [Текст] / О. С. Марченко, О. В. Ярмак // Вісн. Нац. юрид. акад. України. Серія: Екон. теорія та право. – 2010. – № 3. – С. 44–54.

9. Марченко, О. С. Фірма в економіці знань: знанневий підхід до визначення економічної природи [Текст] / О. С. Марченко // Вісн. Нац. юрид. акад. України. Серія: Екон. теорія та право. – 2010. – № 1. – С. 63–71.
10. Сенге, П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации [Текст] : пер. с англ. / П. Сенге. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 408 с.
11. Тоффлер, Э. Адаптивная корпорация [Электронный ресурс] : пер. с англ. / Э. Тоффлер // Новая постиндустриальная волна на Западе / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – Режим доступа: <http://www.archipelag.ru/geoeconomics/postindustrializm/conception/corporation/>.
12. Мясникова, Л. Экономический кризис и парадигма нового времени [Электронный ресурс] / Л. Мясникова // Свободная мысль. – 2012. – № 7–8. – С. 166–179. – Режим доступа: <http://www.svom.info/entry/267-ekonomicheskij-krizis-i-paradigma-novogo-vremeni/>.
13. FT Global 500 2013: World's Largest Companies Rating [Электронный ресурс] // Financial Times. – Режим доступа: <http://www.ft.com/intl/indepth/ft500>.
14. Mullin, J. The year in patent litigation: more trolling, more Texas [Электронный ресурс] / Joe Mullin // Lex Machina. – Режим доступа: <http://arstechnica.com/tech-policy/2014/05/the-year-in-patent-litigation-more-trolling-more-texas/>.
15. Корн, М. Где предпочитают работать выпускники элитных бизнес-школ [Электронный ресурс] / М. Корн // Ведомости. – 2013. – 7 нояб. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/career/news/18436361/mba-zajmutsya-tehnologiyami>.
16. Бузгалин, А. Эксплуатация XXI века [Электронный ресурс] / А. Бузгалин, А. Колганов // Свободная мысль. – 2012. – № 7–8. – Режим доступа: <http://svom.info/entry/284-ekspluatatsiya-xxi-veka/>.
17. Зайцев, Ю. Проблемы дослідження системи мотивації найманої праці в умовах становлення постіндустріального суспільства [Текст] / Ю. Зайцев, Д. Верба // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 8. – С. 13–19.
18. Скобарев, А. А. Двойственность и противоречия интеллектуальной собственности в развитой рыночной экономике [Электронный ресурс] / А. А. Скобарев, В. И. Лячин // Молодой ученый. – 2012. – № 2. – С. 139–144. – Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/37/4168/>.
19. Виртуальная организация [Электронный ресурс] / Корпорат. ун-т ЭКСWord. – Режим доступа: <http://www.eksword.ru/poleznoe-dlja-biznesa/strategicheskoe-upravlenie/virtualnaya-organizacziya.shtml>.

20. Уорнер, М. Виртуальные организации: Новые формы ведения бизнеса в XXI веке [Текст] : пер. с англ. / М. Уорнер, М. Витцель. – М. : Добрая книга, 2005. – 296 с.
21. Інформаційні технології [Електронний ресурс] // Інтернет-видання про комп'ютерну техніку. – Режим доступу: <http://flashprof.ru/informacionnye-technologii-wikipediya/>.
22. Виртуальная организация [Электронный ресурс] // Экономический портал Eco-Univer. – Режим доступа: <http://ecouniver.com/economik-rasdel/men/309-virtualnaya-organizaciya.html>.
23. Куперман, В. Г. Сетевая экономика [Электронный ресурс] : курс лекций / В. Г. Куперман // Бизнес в Интернет : курс лекций / Тул. гос. пед. ун-т им. Л. Н. Толстого. – Режим доступа: http://tsput.ru/res/informat/ebusiness/chapter1_2.htm.
24. Манюшис, А. Виртуальное предприятие как эффективная форма организации внешнеэкономической деятельности компании [Электронный ресурс] / А. Манюшис, В. Смольянинов, Ю. Тарасов // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 3. – С. 89–93. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/16_4_03.htm.
25. Гриценко, А. А. Концепция совместно-разделенной деятельности как методологическое основание социально-экономической модернизации [Электронный ресурс] / А. А. Гриценко // Московский экономический форум – 2013 : материалы, 20–21.03.2013, г. Москва. – Режим доступа: <http://me-forum.ru/upload/iblock/5ac/5aca1d9d2a80a699451ea2d78dc3bdba.pdf>.
26. Кендюхов, О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом [Текст] : монографія / О. В. Кендюхов. – Донецьк : ДонУЕП, 2008. – 363 с.
27. Ткач, І. Аналіз методів та механізмів управління інтелектуальним капіталом підприємства [Електронний ресурс] / І. Ткач // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8, ч. 2. – С. 346–350. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ecan/2011_8_2/pdf/tkach.pdf.
28. Санкова, Л. HR-менеджмент в виртуальных организациях: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / Л. Санкова // Управление персоналом. – 2007. – № 5. – Режим доступа: <http://www.top-personal.ru/issue.html>.

Розділ 9. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВ

1. Теория управления [Электронный ресурс] : учебник / под общ. ред. А. Л. Гапоненко, А. Л. Панкрухина. – М. : Изд-во РАГС, 2003. – 558 с. – Режим доступа: <http://uchebnik-besplatno.com/management-uchebnik/teoriya-upravleniya.html>.

2. Білов, Г. О. Теоретичний аспект та класифікації інтелектуального капіталу підприємства [Електронний ресурс] / Г. О. Білов. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2008/99-86-17.pdf>.
3. Бояринова, К. О. Інтелектуальний капітал як інструмент інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс] / К. О. Бояринова, Т. М. Бачалай // Проблеми системного підходу в економіці. – 2009. – №4. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_4/Bacalay_409.htm.
4. Основи економічної теорії [Текст] : підручник / за заг. ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2008. – 448 с.
5. Менеджмент [Текст] : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2013. – 216 с.
6. Рудь, Н. Т. Повышение эффективности и снижение рисков в инновационной деятельности [Текст] / Н. Т. Рудь // Науч. тр. ДонНТУ. Серия: экономическая. – Донецк : ДонНТУ, 2004. – Вып. 82. – С. 65–72.
7. Козырев, А. Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности [Текст] / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров – М. : Интерреклама, 2003. – 352 с.
8. Леонтьев, Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе [Текст] / Б. Б. Леонтьев. – М. : Акционер, 2002. – 200 с.
9. Ляшенко, Н. Є. Методичні підходи удосконалення аналізу моделей вимірювання інтелектуального капіталу підприємства [Електронний ресурс] / Н. Є. Ляшенко // Наук. пр. Полтав. держ. аграр. акад. Серія: Екон. науки. Спецвип. – 2012. – С. 151–160. – Режим доступу: <http://pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/spec/151.pdf>.
10. Sveiby, K. Measuring Intangibles and Intellectual Capital – An Emerging First Standard [Електронний ресурс] / K. Sveiby. – Режим доступу: www.sveiby.com/articles/EmergingStandard.html#Why.
11. Лукичева, Л. И. Подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала организаций [Электронный ресурс] / Л. И. Лукичева, М. Р. Салихов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №4. – Режим доступа: <http://www.dis.ru/library/detail.php?ID=26193>.
12. Чеботарев, Н. Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) [Текст] : учебник / Н. Ф. Чеботарев. – М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К^о», 2009. – 256 с.
13. Бриль, І. В. Стратегія управління інтелектуальним капіталом підприємств [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / І. В. Бриль ; [Нац. акад. наук України, Ін-т економіки пром-сті]. – Донецьк, 2012. – 24 с.

14. Кручинина, Н. А. Классификация методов оценки интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / Н. А. Кручинина, С. В. Цуриков. – Режим доступа: http://safbd.ru/sites/default/files/2008_1_tsurikov.pdf.
15. Романтеев, П. В. Аналитический обзор методик оценки интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / П. В. Романтеев // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 3 (3). – С. 36–48. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/15263/>.
16. Ramanauskaitė, A. Intellectual capital valuation: methods and their classification [Электронный ресурс] / A. Ramanauskaitė, K. Rudžionienė // Ekonomika. – 2013. – № 92 (2). – P. 79–92. – Режим доступа: <http://www.vu.lt/leidyba/dokumentai/zurnalai/EKONOMIKA/Ekonomika%202013%2092%202/79-92.pdf>.
17. Ковалев, В. В. Учет, анализ и финансовый менеджмент [Электронный ресурс] : учеб.-метод. пособие / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 688 с. – Режим доступа: <http://knigi-uchebniki.com/menedjment-finansoviy/uchet-analiz-finansoviy-menedjment-ucheb.html>.
18. Гришин, А. В. Государственное регулирование инновационно-ориентированной деятельности российских компаний (теория, методология, практика) [Текст] : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / А. В. Гришин ; [С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов]. – СПб., 2009. – 32 с.
19. Управление инновационными проектами [Текст] : учеб. пособие / под ред. В. Л. Попова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 336 с.
20. Балджи, М. Д. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків [Текст] : навч. посіб. / М. Д. Балджи, В. А. Карпов, А. І. Ковальов та ін. – Одеса : ОНЕУ, 2013. – 670 с.
21. Сергеев, В. А. Основы инновационного проектирования [Текст] : учеб. пособие / В. А. Сергеев, Е. В. Кипчарская, Д. К. Подымало ; под ред. В. А. Сергеева. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 246 с.
22. Платонов, В. В. Интеллектуальный капитал: оценка и управление [Текст] : учеб. пособие / В. В. Платонов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 116 с.
23. Економіка підприємства [Текст] : навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. – 208 с.
24. Костюченко, О. А. Банківське право [Электронный ресурс] / О. А. Костюченко. – К., 2011. – Режим доступа: http://pidruchniki.ws/1029121448126/pravo/bankivske_pravo_-_kostyuchenko_oa.
25. Про оподаткування прибутку підприємств [Электронный ресурс] : Закон України № 334/94-ВР від 28.12.1994. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80>.

26. Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-vi>.
27. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України №40-IV від 04.07.2002. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
28. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році [Електронний ресурс] : стат. зб. / відп. за вип. І. В. Калачова. – К. : Держ. служба статистики України, 2012. – 305 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
29. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році [Електронний ресурс] : стат. зб. / відп. за вип. І. В. Калачова. – К. : Держ. служба статистики України, 2013. – 287 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
30. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2013 році [Електронний ресурс] : доповідь. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
31. Сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/GV.XPD.RSDV.GD.ZS?page=1>.
32. Дементьев, В. В. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ [Электронный ресурс] / В. В. Дементьев, В. П. Вишневецкий // Науч. тр. ДонНТУ. Серия: экономическая. – Донецк : ДонНТУ, 2009. – Вып. 36-1. – С. 5-16. – Режим доступа: <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/12875>.

Наукове видання

**ДО 210-РІЧЧЯ УНІВЕРСИТЕТУ
і 70-РІЧЧЯ КАФЕДРИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

**НЕМАТЕРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА:
УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ
І ВИКОРИСТАННЯМ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ**

Монографія

За редакцією доктора економічних наук,
професора *Л. С. Шевченко*

Видається в авторській редакції

Коректори *М. М. Поточняк, Н. Ю. Шестьора*
Комп'ютерна верстка *А. Т. Гринченка*

Підписано до друку з оригінал-макета 11.09.2014.
Формат 60×90 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Обл.-вид. арк. 21,18. Ум. друк. арк. 25,25. Вид. № 1053.
Тираж 100 прим.

Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а
Тел./факс (057) 716-45-53
Сайт: www.pravo-izdat.com.ua
E-mail для авторів: verstka@pravo-izdat.com.ua
E-mail для замовлень: sales@pravo-izdat.com.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 4219 від 01.12.2011 р.

Виготовлено в друкарні ФОП Леонов
Тел. (057) 717-28-80